

**Die Theorie der komparativen Kosten
unter besonderer Berücksichtigung
ihrer Fassung bei Gottfried Haberler**

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines
Doktors der Staatswissenschaften

der Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität
zu Erlangen

vorgelegt von

Lothar Borgiel

aus Beuthen O/S



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Die Theorie der komparativen Kosten unter besonderer Berücksichtigung ihrer Fassung bei Gottfried Haberler

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines
Doktors der Staatswissenschaften

der Philosophischen Fakultät
der Friedrich-Alexander-Universität
zu Erlangen

vorgelegt von

Lothar Borgiel

aus Beuthen O/S



Tag der mündlichen Prüfung: 20. Dezember 1958

Dekan: Universitätsprofessor Dr. Wolfgang Züchner

Referent: Universitätsprofessor Dr. Gustav Clausing

Korreferent: Universitätsprofessor Dr. Georg Weippert

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Einleitung	1
DIE THEORIE DER KOMPARATIVEN KOSTEN INSBESONDERE BEI GOTTFRIED HABERLER IM SPIEGEL DER NEUEREN AUSSENWIRTSCHAFTSTHEORETISCHEN ENTWICKLUNG	
I. Die Theorie in ihrer Grundfassung und ihre Ergänzungen	3
§ 1. Zum Problem	3
§ 2. Die komparativen Kosten	5
§ 3. Die Einführung von Geldpreisen	7
§ 4. Die Ausdehnung auf den Fall beliebig vieler Güter	9
§ 5. Die Einführung der Transportkosten	12
§ 6. Die Berücksichtigung der variablen Produktionskosten	12
§ 7. Der Einbau von Angebot und Nachfrage	15
§ 8. Exkurs: Andere Methoden zur Messung des Außenhandelserfolges	18
a. Die statistische Messung der "Terms of Trade"	18
b. Die Methode des partiellen Gleichgewichts	19
II. Die Neufassung der Theorie der komparativen Kosten bei Gottfried Haberler	20
§ 1. Kritik der Arbeitskostenfassung der Theorie	20
§ 2. Haberlers gleichgewichtstheoretische Position	23
§ 3. Die Entwicklung des Haberlerschen Kostenbegriffes	25
§ 4. Die Einführung des Geldes	28
§ 5. Die Neufassung der Theorie der komparativen Kosten	31

II.

Seite

§ 6. Die verschiedenen Produktionsmittelgattungen und ihre Bedeutung für den Außenhandelsgewinn	32
a. Die Frage der spezifischen Produktionsmittel	32
b. Die Stellung der einzelnen Produktionsmittelgattungen im Außenhandel	34
c. Allgemeine Klassifizierung der Produktionsmittel und Möglichkeiten volkswirtschaftlicher Verluste	35
§ 7. Aussagemöglichkeiten und Grenzen des Haberlerschen Systems	39

III. Die Theorie der komparativen Kosten bei anderen neueren Autoren der Außenwirtschaftstheorie, insbesondere auch im Verhältnis zu Gottfried Haberler	42
§ 1. Jacob V i n e r	42
§ 2. Hirosi K i t a m u r a	47
§ 3. Roy Forbes H a r r o d	50
§ 4. Heinrich R i t t e r s h a u s e n	54
§ 5. Ernst H e u s s	59
§ 6. Otto K r a u s	68
§ 7. Bertil O h l i n	72
§ 8. August L ö s c h	77
§ 9. Andreas P r e d ö h l	80
§ 10. Zusammenfassung: Haberlers Beitrag im Lichte der neueren Außenwirtschaftstheorie	90

	Seite
KRITISCHE WÜRDIGUNG DES HABERLERSCHEN SYSTEMS UND DIE WOHLFAHRTSPROBLEMATIK IN DER NATIONALÖKONOMIE	
I. Haberlers Kostenbegriff	98
§ 1. Die nutzentheoretische Kostenfassung	98
§ 2. Haberlers Unterstellungen	100
II. Haberlers Wohlfahrtsanliegen	103
§ 1. Haberlers wirtschaftliche Zielsetzung	103
§ 2. Die "Wohlfahrtsfunktion" der Theorie der komparativen Kosten	105
III. Das Wohlfahrtsproblem in der Wirtschafts- wissenschaft	108
§ 1. Die klassische Wohlfahrtsauffassung	108
§ 2. Die grenznutzentheoretisch orientierte Wohlfahrtsauffassung	108
§ 3. Die Wohlfahrtskonzeption der neuen angelsächsischen Wohlfahrtslehre	110
a. Anliegen und Entwicklung der Lehre	110
b. Das Wohlfahrtskriterium von Tibor Scitovsky	112
c. Kritische Analyse	116
IV. Die Frage einer Angleichung der Wert- vorstellungen verschiedener Individuen	119
§ 1. Die Annahmen Carlo Grillis	119
§ 2. Empirische Feststellungen	121

IV.

Seite

DIE ZIELE EINER UMFASSENDEN WOHLFAHRTSPOLITIK UND IHRE HANDELSPOLITISCHEN KONSEQUENZEN

I.	Der wirtschaftliche Wohlfahrtsaspekt	124
II.	Die vielfältigen Wohlfahrtsanliegen und Folgerungen für die Handelspolitik	124
	Schlußbetrachtung	129
	Literaturverzeichnis	

E i n f ü h r u n g

Die Frage der internationalen Wirtschaftsbeziehungen beschäftigt schon seit Jahrhunderten die Wirtschaftswissenschaft. In der geistigen Auseinandersetzung um das Für und Wider des Außenhandels hat Ricardos Theorie der komparativen Kosten eine besondere Bedeutung gewonnen. Mit ihrem Gedanken, daß auch allgemein kostenunterlegene Länder mit Vorteil am internationalen Austausch teilnehmen könnten, wurde sie das theoretische Kernargument zugunsten des Freihandels. Diese Zentralstellung brachte zwangsläufig eine starke wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Theorie mit sich, wobei letztere in mancher Hinsicht fortentwickelt wurde.

Einen in diesem Zusammenhang grundlegenden Entwicklungsschritt vollzog Gottfried Haberler, dessen Fassung der Theorie der komparativen Kosten hier im besonderen untersucht werden soll. Dabei wird zunächst die Theorie in ihrer Ursprungsfassung, dem Arbeitswertkonzept, betrachtet werden und mit den hierzu entwickelten Ergänzungen zur Darstellung gelangen. An diese Darstellung schließt sich dann Haberlers Stellungnahme und seine eigene Konzeption, die Ablösung der Arbeitswertlehre zugunsten der modernen Gleichgewichtstheorie, an.

Vor unserer kritischen Auseinandersetzung mit Haberler soll anschließend noch ein Blick einigen jüngeren Beiträgen zur Außenwirtschaftstheorie gelten, wobei die jeweilige Behandlung der Theorie der komparativen Kosten und etwaige Stellungnahmen zu Haberler selbst besonders interessieren.

Unsere Auseinandersetzung mit Haberler dreht sich dann primär um seine Nutzen- und Wohlfahrtsvorstellung. In diesem Zusammenhang werden auch andere Versuche einer Wohlfahrtsbestimmung herangezogen und kritisch untersucht. Es wird hierbei auch zu prüfen sein, ob nicht im Wirtschaftsleben gewisse Momente psychologischer Natur Haberlers Vorstellungen entgegenkommen.

Abschließend ist dann auf die vielfältigen Anliegen einer umfassenden Wohlfahrtspolitik einzugehen und Haberlers Wohlfahrtsanliegen in diesen Rahmen einzuordnen.

DIE THEORIE DER KOMPARATIVEN KOSTEN INSBESONDERE
BEI GOTTFRIED HABERLER IM SPIEGEL DER NEUEREN
AUSSENWIRTSCHAFTSTHEORETISCHEN ENTWICKLUNG

I. Die Theorie in ihrer Grundfassung und
ihre Ergänzungen

§ 1. Zum Problem

Haberler leitet die Erörterung der Theorie der komparativen Kosten mit der klassischen Lehre von der internationalen Arbeitsteilung ein: "Jedes Land wird diejenigen Waren erzeugen, für deren Produktion es besonders geeignet ist - kraft seiner Ausstattung mit Naturschätzen und Bodenbeschaffenheit, auf Grund seines Klimas, der angeborenen und erworbenen Eigenschaften und Fähigkeiten und - das muß besonders betont werden - vermöge seines aus der Vergangenheit übernommenen Kapitalstocks, d.i. der vorhandenen Produktionsanlagen, Fabriken, Verkehrsmittel, Straßen usw. Auf die Erzeugung jener Güter wird sich jedes Land einstellen, sie wird es in größerer Menge, als es ihrer im Innern bedarf, herstellen und wird den Überschuß gegen Güter, für deren Herstellung es weniger geeignet ist oder die es überhaupt nicht hervorbringen kann, im internationalen Verkehr austauschen."¹⁾ Der Vorteil solcher Arbeitsteilung für die Welt als Ganzes liegt auf der Hand. Denn bei allgemeiner Ausrichtung auf die jeweils angemessensten Erzeugungsarten läßt sich ein größeres Gesamtergebnis erzielen als bei Mitführung auch volkswirtschaftlich ungeeigneter Produktionen.

1) Gottfried Haberler: Der internationale Handel,
Berlin 1933, S. 96

Art und Ausmaß der zweckmäßig einzuschlagenden Produktion lassen sich hierbei an den Kostendifferenzen feststellen, welche die Erzeugung der einzelnen Güter in verschiedenen Ländern verursacht. Diese Kostenunterschiede gliedern sich im wesentlichen in absolute und komparative Unterschiede - unser näheres Untersuchungsziel - auf. Unter Kosten verstehen die auf der Arbeitswertlehre fußenden Klassiker dabei Arbeitskosten¹⁾: Letztere bestimmen den Güter- bzw. Tauschwert, d. h. die Güter tauschen sich im Verhältnis der in ihnen enthaltenen Arbeitsmengen aus. Den Arbeitskosten- und Austauschmaßstab bilden hierbei die Preise; also enthalten preisgleiche Gütermengen gleich viel Arbeit und sind demnach gegenseitig austauschbar. Diese Übereinstimmung erscheint durch den Konkurrenzmechanismus gesichert. Obige Aussage, bei weltweiter internationaler Arbeitsteilung würden die Güter dort erzeugt, wo ihre Produktionsbedingungen am günstigsten sind, läßt sich nun dahingehend präzisieren, daß sie dort erzeugt werden, wo die Arbeitskosten am niedrigsten liegen. Haberler ist sich der groben Mängel der Arbeitswertlehre in dieser einfachen Form vollauf bewußt. Sie setzt voraus, daß die Arbeit von gleicher Qualität und der einzige frei bewegliche Produktionsfaktor ist, daß zwischen den Arbeitern freie Konkurrenz besteht und jedermann zu allen Beschäftigungszweigen Zutritt hat. Haberlers Plan ist es nun, die Theorie der komparativen Kosten grundsätzlich von der Arbeitswertlehre zu lösen. Zunächst allerdings behält er letztere zur vereinfachten Darstellung und schrittweisen Heranführung der Theorie der komparativen Kosten an die Wirklichkeit noch bei. "Die folgenden Sätze lassen sich unter dieser Annahme besonders leicht ableiten und glücklicherweise wird sich zeigen,

1) vgl. Adam Smith: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Verl. A. Kröner, Leipzig 1910, B.I, S. 17

daß alles, was wir unter der Voraussetzung der Arbeitskostentheorie ableiten, von dieser eigentlich unabhängig ist; wir werden sehen, daß wir diese Voraussetzungen schließlich fallen lassen können, ohne die daraus gewonnenen Erkenntnisse zu beeinträchtigen, so wie man das Gerüst niederreißt, wenn der Bau vollendet ist."¹⁾

§ 2. Die komparativen Kosten

Wie schon erwähnt, setzt die Arbeitswertlehre die freie Beweglichkeit der Arbeit voraus. Sie stellt diese Annahme allerdings nur für den Inlandsbereich auf. Für den internationalen Wirtschaftsverkehr nimmt sie demgegenüber die nationale Gebundenheit, also die zwischenstaatliche Unbeweglichkeit der Arbeit an.²⁾

Bei absoluten Kostenunterschieden ist letztere Annahme an sich unwesentlich. Denn auch bei freier internationaler Beweglichkeit würde es hier zum Außenhandel kommen. Wenn z. B. Land I ein Gut A mit 10 und ein Gut B mit 20 Arbeitseinheiten erstellen kann, während Land II für A 20 und B 10 Arbeitseinheiten aufwenden muß, wird sich jedes Land zweckmäßig auf seine gegenüber dem Ausland absolut billigere Produktion spezialisieren, Land I auf A und II auf B. In einem solchen Falle bestünde also gar kein Anlaß zu einer internationalen Wanderung der Arbeit, da sie ja im eigenen Lande so vorteilhaft als möglich verwendet werden kann.

Wichtig ist demgegenüber die Annahme internationaler Unbeweglichkeit für den Fall einer allseitigen Kostenunter- bzw. -überlegenheit eines Landes gegenüber dem

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 97

2) vgl. David Ricardo: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Ausg. Waentig, 3. Aufl., Jena 1923, S. 127 ff.

anderen. Bei freier Beweglichkeit der Arbeit könnte es hier nämlich zu keiner internationalen Arbeitsteilung kommen, da die Arbeit einseitig aus dem teureren in das kostengünstige Land abwandern würde. Damit aber wäre der Theorie der komparativen Kosten die Grundlage entzogen. Diese will ja gerade Möglichkeit und Vorteil der internationalen Arbeitsteilung auch für eine solche Situation aufzeigen, setzt also die zwischenstaatliche Unbeweglichkeit der Arbeit notwendig voraus.

Das besondere Merkmal einer komparativen Kostendifferenz liegt nun darin, daß das eine Land zwei bestimmte Güter wohl mit absolut geringeren Arbeitskosten herstellen kann als das andere, dabei aber in jeder Güterart einen unterschiedlichen Kostenvorsprung besitzt, in der einen einen verhältnismäßig größeren als in der anderen.

Dieser relative Kostenvorteil schien Ricardo als vermutlichem Begründer der Theorie der komparativen Kosten¹⁾ der geeignete Anhaltspunkt für eine vorteilhafte Austauschspezialisierung zu sein. "Zwei Menschen können sowohl Schuhe wie Hüte herstellen, und doch ist der eine dem anderen in beiden Beschäftigungen überlegen. Aber in der Herstellung von Hüten kann er seinen Konkurrenten nur um $\frac{1}{5}$ oder um 20% übertreffen und in der von Schuhen um $\frac{1}{3}$ oder um 33%. Wird es dann nicht im Interesse beider liegen, daß der Überlegenere sich ausschließlich auf die Schuhmacherei und der weniger Geschickte auf die Hutmacherei legen sollte?"²⁾

Die rechnerische Präzisierung dieser sehr klaren Erwägungen nimmt Ricardo am bekannten, dem Methuenvertrag nachgebildeten Beispiel des Austausches von Tuch und Wein zwischen England und Portugal vor:

1) Ob nicht Torrens die Priorität gebührt, ist noch strittig.
2) David Ricardo, a.a.O., S. 128, Anm. 1

In England koste eine Einheit Tuch 100 Arbeitsstunden und eine Einheit Wein 120 Arbeitsstunden, in Portugal koste eine Einheit Tuch 90 und eine Einheit Wein 80 Arbeitsstunden.

Portugal arbeitet hier in beiden Produktionszweigen absolut billiger als England. In der Weinproduktion ist es aber dem Ausland weit Überlegener als beim Tuch. Dies geht aus der größeren Kostendifferenz bei Wein von 80 : 120 (Differenz = 40) hervor gegenüber der bei Tuch von 90 : 100 (Differenz = 10). Portugal hat also in Wein einen vergleichweisen, einen komparativen Kostenvorteil und kann sich darauf mit Gewinn spezialisieren, während es England die Tuchproduktion überläßt.

Der Nachweis des Gewinnes aus solcher Arbeitsteilung läßt sich folgendermaßen erbringen: Vor Eröffnung des internationalen Güteraustausches bestand in England ein Austauschverhältnis von 1 Einheit Wein zu 1,2 Einheiten Tuch, in Portugal von 1 Einheit Wein zu 0,88 Einheiten Tuch.

Der Außenhandel ermöglicht es nun, daß England eine Einheit Wein mit weniger als 1,2 Einheiten Tuch erstehen kann und Portugal mehr als 0,88 Einheiten Tuch für eine Einheit Wein erhält. Durch die internationale Arbeitsteilung eröffnen sich hier also für die beteiligten Volkswirtschaften zwischen 0,88 und 1,2 gewinnbringende Austauschmöglichkeiten.

§ 3. Die Einführung von Geldpreisen

Die Theorie der komparativen Kosten in ihrer vorliegenden Grundfassung fußt auf rein naturalen Tauschrelationen. Tatsächlich jedoch orientiert sich der moderne arbeitsteilige Tauschverkehr nicht an naturalen Größen, sondern an Geldpreisen. "Absolute Preisdifferenzen sind es und nicht komparative Kostenunterschiede, die unmittelbar die Richtung des internationalen Handels bestimmen."¹⁾

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 100 f.

Um der Wirklichkeit näherzukommen, muß also das Geld in die Theorie eingeführt werden - die komparativen Kostenunterschiede sind in absolute Preisdifferenzen zu übersetzen. Die Methode der Übertragung demonstriert nun Haberler an folgendem Zahlenbeispiel von Taussig:¹⁾

In den Vereinigten Staaten produzieren

10 Arbeitstage ... 20 Einheiten Weizen,

10 Arbeitstage ... 20 Einheiten Leinen.

In Deutschland produzieren

10 Arbeitstage ... 10 Einheiten Weizen,

10 Arbeitstage ... 15 Einheiten Leinen.

Die USA haben hier in beiden Erzeugungszweigen einen absoluten, in der Weizenproduktion aber einen komparativen Vorteil. Sie müßten sich demzufolge zweckmäßig auf Weizen spezialisieren und Deutschland die Leinenproduktion überlassen. Wenn man einmal Tageslöhne von 1,5 Dollar für die USA und 1 Dollar für Deutschland zugrundelegt, ergeben sich folgende Geldpreise:

Land	Tages- lohn (in Dollar)	Gesamt- ertrag von 10 Arbeitstg.	Produktions- ertrag von 10 Arbeitstg.	Geldkosten =(Angebots) Preis/Einh.
Vereinigte St.	1,5	15	20 Einh. W.	0,75
Vereinigte St.	1,5	15	20 Einh. L.	0,75
Deutschland	1,0	10	10 Einh. W.	1,00
Deutschland	1,0	10	15 Einh. L.	0,66

Bei dieser Preiskonstellation kann sich der Außenhandel ganz im Sinne des komparativen Vorteils entwickeln.

Dem Einwand, die Übereinstimmung mit der Theorie der komparativen Kosten sei auf eine willkürliche Annahme der Geldlöhne zurückzuführen, kann mit dem Hinweis begegnet

1) vgl. F. W. Taussig: International Trade, New York 1927,

werden, daß diese Willkür Grenzen hat. Wenn der deutsche Lohnsatz 1 Dollar beträgt, wird der amerikanische 2 Dollar nicht erreichen dürfen. Stiege er nämlich auf 2 Dollar, würde sich der Weizen- und Leinenpreis in den USA auf 1 Dollar erhöhen, der Weizenexport würde somit unrentabel, während Leinen weiter eingeführt würde. Die Folge wäre eine passive Zahlungsbilanz und - Goldwährung sowie volle Preiselastizität vorausgesetzt - ein Goldabstrom mit entsprechenden Preis- und Lohnsenkungen.

Sänke der amerikanische Lohn dagegen auf 1,33 Dollar, so betrüge der Weizen- und Leinenpreis hier nur mehr 0,66 Dollar; damit wäre nun Deutschland zu teuer, und es käme zu einer Passivierung der deutschen Zahlungsbilanz und neuerlichen Preiskorrekturen.

Der genaue Lohnstand und das entsprechende internationale Austauschverhältnis können allerdings erst nach Berücksichtigung der Nachfragelagerung eindeutig bestimmt werden. Letztere bleibt aber einem späteren Abschnitt vorbehalten.

§ 4. Die Ausdehnung auf den Fall beliebig vieler Güter

Die bisher auf zwei Güter beschränkte Aussage der Theorie der komparativen Kosten läßt sich auch auf eine beliebig große Zahl von Produkten übertragen. "Wir brauchen uns nur", schreibt Haberler, "die beiden Güter, die wir bisher verwendet haben, als Repräsentanten und die Kostenziffern, die wir ihnen zugeordnet haben, als Durchschnitte für eine beliebige Anzahl von Gütern, bei denen die Kostenverhältnisse ähnlich liegen, vorzustellen."¹⁾

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 104

Diesen Satz untermauert Haberler in mathematischer Form:
 Wenn $a_1, b_1, c_1 \dots$ und $a_2, b_2, c_2 \dots$ die Anzahl der
 Arbeitskosteneinheiten, $pa_1, pb_1, pc_1 \dots$ und $pa_2, pb_2,$
 $pc_2 \dots$ die (Geld)Angebotspreise der Güter A, B, C ...
 in den Ländern I und II darstellen, dann verhalten sich:
 $pa_1 : pb_1 : pc_1 \dots = a_1 : b_1 : c_1 \dots$ und
 $pa_2 : pb_2 : pc_2 \dots = a_2 : b_2 : c_2 \dots$

Das heißt, die Arbeitskosten bestimmen die relativen
 Preise in jedem Land.

Um nun absolute Geldpreise zu erhalten, muß die Geld-
 menge berücksichtigt werden. Dies geschieht bei Haberler
 durch eine Annahme über die Geldlöhne, die er als L_1
 und L_2 jeweils für Land I und II einführt. Wenn W den
 Wechselkurs bedeutet, ergibt sich dann für jedes Export-
 gut A des Landes I: $a_1 L_1 W < a_2 L_2$. Denn ein Exportgut
 muß ja billiger sein als sein Konkurrenzprodukt im
 Ausland. Umgekehrt gilt für jeden Importartikel des
 Landes I: $b_1 L_1 W > b_2 L_2$.

Daraus folgt:

$$\frac{a_1}{a_2} < \frac{L_2}{L_1 \cdot W} \text{ und } \frac{b_1}{b_2} > \frac{L_2}{L_1 \cdot W}$$

Somit ist:

$$\frac{a_1}{a_2} < \frac{b_1}{b_2}$$

"Das ist aber ... der Ausdruck dafür, daß das Land I
 bei der Produktion des Gutes A, d.i. bei allen Export-
 artikeln, einen komparativen Vorteil über das Land II
 im Vergleich zu allen Importgütern hat."¹⁾

Nunmehr ordnet Haberler die verschiedenen Güter in der
 Reihenfolge des komparativen Vorteils, d. h. ihrer Kosten-
 lage entsprechend gestaffelt von den Gütern höchster
 Konkurrenzkraft bis zu den kostengünstigsten. An einem
 Punkt muß dann die Trennungslinie zwischen Export- und
 Importartikeln verlaufen. Allerdings läßt sich ihre

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 105

genaue Lage, solange nur Kostendaten bekannt sind, nicht klar feststellen. Zur genauen Bestimmung müßte hier noch die wechselseitige Nachfrage, welche die Löhne mitbestimmt, herangezogen werden. Die Bestimmung der Trennungslinie mit besagter Einschränkung wird von Haberler durch folgendes Beispiel verdeutlicht:¹⁾

Gütergattungen		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
"Reale Kosten"	In Land I ⁺)										
pro Einheit,	(a1, b1...)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
ausgedrückt in	In Land II										
Arbeitsstunden	(a2, b2...)	40	36	32	30	25	20	18	16	14	12

⁺) Daß die Kosten im Lande I für alle Güter gleich erscheinen, ist keine vereinfachende Annahme, sondern wird durch eine entsprechende Auswahl der Mengeneinheiten erreicht.

Die Trennungslinie zwischen Import- und Exportgütern hängt nun von dem Verhältnis der Geldlöhne ($\frac{L_2}{L_1 \cdot W}$) ab.

Bei gleichen Geldlöhnen in beiden Volkswirtschaften

($\frac{L_2}{L_1 \cdot W} = 1$) kommen in Land I die Güter A bis E zum Export, da ihre Herstellung hier gegenüber Land II einen kleineren "realen" Kostenaufwand erfordert.

Die Güter G bis J werden demgegenüber eingeführt, während F als Grenzgut in beiden Ländern verfertigt wird.

Ist das Verhältnis der Geldlöhne jedoch größer bzw. kleiner als 1, d. h. sind die Geldlöhne für I niedriger bzw. höher als in II, so verläuft die Trennungslinie rechts bzw. links von F.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 105

§ 5. Die Einführung der Transportkosten

Die Einführung der Transportkosten führt die Theorie noch näher an die Wirklichkeit heran. Die irrealen Annahme, daß ein Importgut bei Überschreiten der Trennungslinie unmittelbar zu einem Exportgut würde oder umgekehrt, weicht nun zugunsten der Überlegung, daß sich bei Berücksichtigung der Transportkosten noch die Klasse der sog. Binnenhandels Güter zwischen die Export- und Importgüter einlagert. Bevor ein Import- zum Exportgut wird oder umgekehrt, tritt es demnach zunächst in den Bereich der Binnenhandels Güter ein und wird von beiden Ländern gemeinsam hergestellt. Zum Austausch gelangen Güter erst dann, wenn die betreffende zwischenstaatliche Kostendifferenz den Transportkostensatz übersteigt. Hierin liegt zwar eine gewisse Beschränkung der internationalen Arbeitsteilung - auch kann sich die kostenmäßige Anordnung der einzelnen Güter durch die Transportkosten verschieben -, doch "insoweit der internationale Austausch trotz des Bestehens von Transportkosten vor sich geht, ist er vorteilhaft, weil er nur dann betrieben wird, wenn der Vorteil der Arbeitsteilung die Transportkosten übersteigt."¹⁾

§ 6. Die Berücksichtigung der variablen Produktionskosten

Über die bisherige Annahme konstanter Kosten hinaus kann die Theorie auch auf den praktisch weit bedeutsameren Fall variabler, insbesondere steigender Kosten ausgedehnt werden.

Letztere werden hierbei in der Weise berücksichtigt, daß die der komparativen Rechnung zugrundeliegenden Kostengrößen als Grenzkosten aufgefaßt werden. Die Verhältnisse der Arbeitsaufwendungen sind dementsprechend

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 108

die Verhältnisse der Grenzaufwendungen. Wenn nun im Beispiel USA - Deutschland bei beiderseits steigenden Kosten Deutschland sich auf die Leinenerzeugung spezialisiert, müssen hier die Grenzkosten steigen, die der zurückgehenden Weizenproduktion jedoch sinken. In den USA steigen demgegenüber die Grenzkosten in der zunehmenden Weizenproduktion bei einer Kostenminderung für Leinen. Das Verhältnis der Grenzkosten verschiebt sich also in Deutschland zugunsten des Weizens, in den USA zugunsten der Leinenerzeugung. Damit aber verringert sich die austauschbegründende Kostendifferenz, so daß die Austauschspezialisierung nicht in dem Umfange erfolgen kann wie bei konstanten Kosten; es bleiben konkurrenzfähige Teile der deutschen Weizen- und der amerikanischen Leinenproduktion bestehen. Die internationale Arbeitsteilung ist jedoch - auch in verringertem Umfange - nach wie vor von Vorteil, "da sie nur so weit getrieben wird, als der komparative Kostenunterschied besteht."¹⁾

Mehr als Ausnahmefall betrachtet Haberler das Auftreten sinkender Kosten. Unter Ausschaltung der "historisch-dynamischen Kostensenkungen"²⁾, d. h. der auf einer Änderung ökonomischer Daten beruhenden Einsparungen z. B. durch technisch-wissensmäßige Neuerungen, bezieht er sich hier ausschließlich auf Kostensenkungen im theoretischen Sinn, welche durch eine Produktionsausweitung ausgelöst werden. Dabei unterscheidet er in Anknüpfung an A. Marshall zwei Formen der Kostenminderung, einmal die "internen Ersparungen" und sodann die "externen Ersparungen". Erstere sind Kostenersparnisse durch eine günstigere Produktionsgestaltung, die als Folge individueller Betriebsvergrößerungen einzelnen Unternehmen zugutekommen. Die "externen Ersparnisse" betreffen demgegenüber

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 109

2) vgl., auch zum Folgenden, Gottfried Haberler, a.a.O., S. 151 ff.

alle Betriebe eines Wirtschaftszweiges; es sind Kosten-senkungen, welche durch die allgemeine Ausweitung und organisatorische Vervollkommnung eines Wirtschaftsbereiches jedem seiner Einzelbetriebe zugutekommen. Nehmen wir nun in obigem Beispiel beiderseits sinkende Kosten an, so senken sich die Grenzkosten in den jeweiligen Exportzweigen. Dadurch vergrößert sich die zwischenstaatliche Kostendifferenz, so daß die Vorteilbringende Arbeitsteilung hier noch weiter geführt werden kann als bei konstanten Kosten.

Daß die internationale Arbeitsteilung jedoch nicht immer Vorteile erbringen muß, zeigt in diesem Zusammenhang Graham.¹⁾ Er weist nach, daß eine Produktionsausrichtung nach dem komparativen Vorteil dann zu volkswirtschaftlichen Einbußen führt, wenn sie die Aufgabe einer Produktion sinkender zugunsten einer Produktion mit steigenden Kosten bedingt.

Diesem Argument sucht Haberler durch den Nachweis der relativen Geringfügigkeit sinkender Kosten zu begegnen. Sinkende Kosten durch "interne Ersparungen" erscheinen ihm mit Grahams Grundannahme freier Konkurrenz nur begrenzt vereinbar. Wenn nämlich die Aufnahmefähigkeit eines Marktgebietes die Existenz einer Vielzahl von Betrieben optimaler Größe, also tatsächlich freien Wettbewerb, erlaube, habe schon "das 'Gesetz' der sinkenden Kosten seine Wirksamkeit erschöpft und wir befinden uns wieder im Bereiche steigender Kosten."²⁾ Eine Vielzahl von Betrieben in der Phase sinkender Kosten sei an sich nur dann denkbar, wenn ein zu kleiner Markt- und Absatzraum die Ausnutzung eben dieser Kostenphase und eine optimale Betriebsvergrößerung nicht zulasse. Letztere wäre hier nur bei Bestehen eines oder einiger weniger Betriebe möglich, und es komme

1) Frank D. Graham: Some Aspects of Protection Further Considered, Quarterly Journal of Economics, Vol. 37, S. 199 ff.

2) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 110

dementsprechend auch regelmäßig zu Monopolbildungen. Sinkende Kosten durch "interne Ersparungen" seien also offensichtlich "mit freier Konkurrenz auf die Dauer unvereinbar."¹⁾

Bei den "externen Ersparungen" ist nach Haberler die eigentümliche Sachlage möglich, daß die Einzelbetriebe wohl mit steigenden Kosten arbeiten, daß letztere aber durch die generelle Stärkung und Rationalisierung des betreffenden Wirtschaftszweiges aufgefangen und unter ihren Ausgangsstand gesenkt werden können. Vor einem Beitrag zur allgemeinen Kapazitätsausweitung schrecke jedoch jeder Unternehmer zurück, eben aus der Befürchtung heraus, fernerhin unter steigenden Kosten arbeiten zu müssen oder durch ein allgemeinförderndes wirtschaftliches Verhalten letztlich dem Konkurrenten zu nützen.

Haberler betrachtet also die sinkenden Kosten in der Form der internen wie der externen Ersparungen als wenig aktuell, so daß für ihn Grahams Argument entsprechend an Gewicht verliert. Seiner Auffassung ist aber ein u. E. berechtigter Einwand Predöhl's entgegenzusetzen: "Viele neue Industrien beginnen mit sinkenden Kosten und wachsen, sowohl was die 'internen' als auch die 'externen' Ersparnisse im Sinne Marshalls betrifft, erst allmählich in ihre optimalen Produktionsgrößen und in ihre optimale Arbeitsorganisation hinein."²⁾

§ 7. Der Einbau von Angebot und Nachfrage

Wesentlich für die Austauschbestimmung ist noch die Berücksichtigung der wechselseitigen Nachfrage.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 153

2) Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, Göttingen 1949, S. 147 f.

"Wenn jedes Land nur eine Ware aus- und einführt, bestimmen die komparativen Kosten nur die Grenzen, zwischen denen das Austauschverhältnis liegen muß; die genaue Lage in diesem Bereich hängt von der Nachfrage jedes der beiden Länder nach den Exportwaren des anderen ab."¹⁾ Über die genaue Austauschrelation entscheidet also die gegenseitige Nachfrage, und zwar so, "daß die von jedem Lande verlangten Mengen der Gegenstände, die es von seinem Nachbarlande einführt, genau ausreichen werden, einander zu bezahlen."²⁾ Dies ist der Grundgedanke in Mills "Law of International Values" mit der "Equation of International Demands". Das Angebot des einen Landes entspricht größenmäßig der Nachfrage nach dem Gute des Partnerlandes. Demnach bringt die gegenseitige Nachfrage gleichzeitig Angebot und Nachfrage beider Handelspartner zum Ausdruck.

Die Präzisierung der internationalen Austauschrelation hängt nun aber wesentlich von zwei Faktoren ab, von Umfang und Elastizität der wechselseitigen Nachfrage.- Bei unterschiedlicher Größe bzw. Aufnahmefähigkeit beider Länder ist das kleinere Land im Vorteil. Es kann sich selbst vollständig auf die internationale Arbeitsteilung einstellen, deckt dabei aber nicht ganz den Austauschbedarf seines größeren Handelspartners, so daß dieser seine komparativ ungünstige Produktion teilweise weiterführen muß. Das internationale Austauschverhältnis gleicht sich dann der Austauschrelation im großen Lande an und ermöglicht der kleineren Volkswirtschaft dadurch entsprechende Austauschgewinne.- Ähnlich verzeichnet das Land mit der geringeren Nachfrageelastizität bei sinkenden Preisen das günstigere

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S.110

Der Nachfrageaspekt wurde erstmals von J. St. Mill in die Theorie der komparativen Kosten einbezogen und von A. Marshall weiterentwickelt.

2) John Stuart Mill: Grundsätze der politischen Ökonomie, Ausg. Waentig, Jena 1921, Bd. II, S. 155

Austauschverhältnis, da seine eigene Nachfrage nicht in dem Maße steigt wie die des Auslandes.

Dies gilt nun jedoch nur für den Austausch zweier Einzelgüter, denn nur auf dieser Basis lassen sich bisher Angebot und Nachfrage einheitlich zum Ausdruck bringen. Schwieriger wird es bei Berücksichtigung all der tatsächlich ausgetauschten Güter. Ein- und Ausfuhr sind dann in ihrer gütermäßigen Zusammensetzung nicht mehr konstant. Dementsprechend bedarf es hier einer besonderen vereinheitlichenden Ausdrucksform. Einen Lösungsversuch in dieser Richtung unternimmt Marshall:

Marshall analysiert den Außenhandel nicht wie Mill am Beispiel zweier Tauschgüter, sondern er bezieht sämtliche Export- und Importgüter in seine Analyse ein. Er faßt also die Güter zu Aggregatsgrößen zusammen. Dies geschieht unter der Hypothese, daß alle Exportgüter eines Landes sich in Einheiten einer gemeinsamen Aufwandssubstanz erfassen und messen lassen.¹⁾

Das differenzierte Exportgütervolumen läßt sich dann auf dieses Aufwandsmaß zurückführen und in einer entsprechenden Anzahl von Aufwandseinheiten zum Ausdruck bringen. Die mit einer solchen Aufwandseinheit erstellbaren Mengen beliebiger Güter bezeichnet Marshall als "representative bales", das sind "typische" Güterballen, die zwar in ihrer gütermäßigen Zusammensetzung wechseln können, jedoch eine konstante Menge von Arbeit und Kapital eines Landes repräsentieren. Haberler seinerseits verwendet dafür die Bezeichnung "Produkt einer konstanten Arbeitsmenge des betreffenden Landes". Das zwischenstaatliche Austauschverhältnis spielt sich dann - ausgedrückt in solchen Ballengrößen - auf die Relation ein, bei welcher Angebot und Nachfrage beider Länder übereinstimmen.

1) Alfred Marshall: The Pure Theory of Foreign Trade, London School of Economics, Reprint 1, London 1930, S. 1

Die Güter des Binnenhandels finden übrigens bei Marshall keine Berücksichtigung.

§ 8. Exkurs: Andere Methoden zur Messung des Außenhandelserfolges

a. Die statistische Messung der "Terms of Trade"

Im Folgenden untersucht Haberler die im angelsächsischen Literaturkreis vielerörterten "real terms of trade" daraufhin, ob sich aus ihren statistisch gemessenen Bewegungen der nationale Außenhandelserfolg ablesen läßt. Er kommt hier zum Schluß, man müsse sich davor hüten, in der Gegenüberstellung von aus- und eingeführten realen Werten ein Maß für Gewinn oder Verlust eines Landes aus dem Außenhandel zu erblicken. Wegen fortgesetzter Änderungen in den Daten biete nämlich der rein statistische Befund stets verschiedene Interpretationsmöglichkeiten. So könne beispielsweise die Entwicklung der Außenhandelspreise von Faktoren bestimmt sein, die gerade das Land begünstigen, welches nach dem Vergleich der terms of trade benachteiligt zu sein scheint. Haberler zeigt dies am Beispiel des technischen Fortschritts in der englischen Exportindustrie, der zu Beginn des 20. Jahrhunderts zu sinkenden Exportpreisen führte, ohne die Lage Englands zu verschlechtern, weil die sinkenden Preise durch Rationalisierung überkompensiert werden konnten.¹⁾ In gleicher Weise gilt dies für die Verfeinerungen Taussigs mit seiner Unterscheidung von "net barter terms" und "gross barter terms of trade", mit welcher er den bloßen Güter- und Dienstleistungsaustausch dem unter Berücksichtigung sonstiger Leistungen wie einseitiger Zahlungen gegenüberstellt. Somit verfügt die Statistik über keine theoretisch-

1) vgl., auch zum Folgenden, Gottfried Haberler, a.a.O., S. 121 ff.

exakten Maßstäbe; jedenfalls kann sie mit den terms of trade keine exakten Aussagen über volkswirtschaftlichen Verlust und Gewinn fällen.

b. Die Methode des partiellen Gleichgewichts

Nach einigen statistischen Illustrationen erörtert Haberler dann die Methode des partiellen Gleichgewichts. Zu ihrer Bedeutung stellt er allgemein fest, sie erkläre die u n m i t t e l b a - r e n Wirkungen handelspolitischer Maßnahmen - speziell von Schutzzöllen - auf dem Markt e i n e r Ware. Die Fernwirkungen solcher Maßnahmen auf die Zahlungsbilanz und die damit verbundenen Verschiebungen weiterer Angebots- und Nachfragekurven blieben dabei unberücksichtigt und ließen sich in ihrem Zusammenspiel wohl auch nicht erfassen. "Die einzige Methode, die zu einem brauchbaren G e s a m t r e s u l t a t gelangt und sich nicht darauf beschränkt, festzustellen, daß alles mit allem zusammenhängt und daß ebenso viele Gleichungen wie Unbekannte vorhanden sind - die einzige Methode, die mehr als das leistet, ist die Theorie der komparativen Kosten."¹⁾

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 131

II. Die Neufassung der Theorie der komparativen Kosten bei Gottfried Haberler

§ 1. Kritik der Arbeitskostenfassung der Theorie

Die bisherigen Ausführungen und Ergänzungen zur Theorie der komparativen Kosten hielten sich streng an das Arbeitswertkonzept und klammerten letzteres zunächst aus der Kritik aus. Wie eingangs des vorigen Arbeitsabschnitts erwähnt, geschah dies aus Gründen einer vereinfachten Darstellung. Dessenungeachtet war es von vornherein Haberlers Absicht, angesichts der Mängel der Arbeitswertlehre letztere aus der Theorie der komparativen Kosten auszuschalten.

Zu diesem Zwecke setzt sich nun Haberler zu Beginn seines neuen Untersuchungsabschnittes kritisch mit der Arbeitswertlehre auseinander. Letztere geht bekanntlich von der Annahme eines Universalproduktionsmittels: Arbeit aus. Dagegen wendet sich Haberler: "Diese Annahme des Bestehens eines U n i v e r s a l - p r o d u k t i o n s m i t t e l s, die der strengen Arbeitswertlehre zugrunde liegt, müssen wir ... fallen lassen, wenn wir unserer Theorie den Anspruch empirischer Geltung verschaffen wollen."¹⁾ Denn tatsächlich gibt es ja verschiedene, in sich selbst wieder differenzierte Arten von Produktionsmitteln. "Wir haben nicht e i n e Art, sondern eine ganze Reihe verschiedener Arten Arbeit und nicht e i n sachliches Produktionsmittel (Grund und Boden), sondern Böden verschiedener Qualität und Lage und andere Produktionsmittel originärer Natur - Bodenschätze - und schließlich produzierte Produktionsmittel, Werkzeuge, Maschinen,

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 101

Gebäude, Rohmaterialien usw. Diese Produktionsmittel lassen sich t e c h n i s c h nicht auf einen gemeinsamen Nenner bringen, es ist ausgeschlossen, sie in elementare, ungelernte Arbeit aufzulösen."¹⁾

Ricardo hatte diese Auflösung in "days of unskilled labour" durch folgende vereinfachende Annahmen vollzogen:²⁾

Die Grundrente fällt als Kostenfaktor dadurch aus, daß die Produktionskosten an der Anbaugrenze, an welcher nur Arbeits- und Kapitalkosten auflaufen, als Maßstab herangezogen werden. Hieraus läßt sich allerdings kein Einwand gegen die Arbeitswertlehre ableiten, es sei denn der, "den man gegen jede Residualtheorie machen kann, daß sie das Zuerklärende eigentlich nur als unerklärten Rest übriglasse."³⁾ - Umstrittener ist die Zurückführung verschiedener Arbeitsqualitäten auf ein einheitliches Arbeitsmaß durch Ricardos Annahme, die einzelnen Arbeitsgruppen stünden in einem festen Lohnverhältnis zueinander. Erhält ein gelernter Arbeiter doppelt soviel Lohn wie ein ungelernter, so ist demnach ein Arbeitstag des ersteren unveränderlich gleich zwei Tagen ungelernter Arbeit; auf diese Weise kann jegliche Arbeit in unskilled labour festgelegt werden. Demgegenüber verweist die Kritik darauf, daß infolge mangelnden Zusammenhanges der einzelnen Arbeitsgruppen - der noch zu erklärenden Erscheinung der "non competing groups" - für diese kein festes Lohnverhältnis und kein gemeinsames Arbeitsmaß festzustellen seien.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 132

2) vgl. zum Folg. Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, a.a.O., S. 150 ff.

Bertil Ohlin: Ist eine Modernisierung der Außenhandelstheorie erforderlich?, W.A., 26. Band, Jena 1927, S. 99 ff.

3) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 151

Haberler betont nachdrücklich, daß "ein natürlicher ... Reduktionsschlüssel, der die Umrechnung der Arbeit verschiedener Qualität aufeinander gestatten würde, nicht besteht"¹⁾ und zieht hieraus entschlossen die Konsequenz: "Wir müssen annehmen, daß es nicht eine, sondern viele verschiedene Qualitäten Arbeit und andere Produktionsmittel gibt und daß viele Produktionsmittel spezifisch, d. h. auf eine bestimmte Verwendung festgelegt sind und nicht anders verwendet werden können. Das wäre aber mit der Arbeitswertlehre unvereinbar, und es erhebt sich so die Forderung nach Ausschaltung der Arbeitswertlehre."²⁾ --

Die Kapitalkosten, die Zinsen, berücksichtigt Ricardo in der Weise, daß er für alle Erzeugungsarten ein konstantes Verhältnis von Arbeits- und Kapitalkosten unterstellt. Dies ist eine extrem wirklichkeitsfremde Annahme. Denn tatsächlich gibt es Wirtschaftszweige, in denen die Lohnkosten den Kapitalaufwand weit übersteigen und dann wieder solche Bereiche, wo die Kapitalausgaben dominieren. Ricardo negiert also die Tatsache und wirtschaftliche Bedeutung einer verschiedenartigen Kombination der Produktionsmittel, speziell von Kapital und Arbeit, die eigentlich für die internationale Arbeitsteilung grundlegend ist. "Man kann geradezu sagen, daß das unterschiedliche Verhältnis von Kapital und Arbeit das entscheidende Kennzeichen der Produktionsunterschiede von Land zu Land darstellt."³⁾ --

1) Gottfried Haberler: Die Theorie der komparativen Kosten und ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels, W.A., 32. Band, Jena 1930, S. 356

2) Gottfried Haberler: Der internationale Handel, a.a.O., S. 101

3) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 152

Diesen unterschiedlichen Produktionsmittel- und letztlich Preisbeziehungen vermag das Arbeitswertkonzept offensichtlich nicht Rechnung zu tragen. Zudem gilt es zu bedenken, daß diese ohnehin differenzierten Relationen fortlaufenden Veränderungen infolge Verschiebungen in der Angebots-Nachfragesituation unterliegen. Bringt z. B. eine größere Flüssigkeit auf dem Kapitalmarkt einen erweiterten Abstand zwischen Zins- und Lohnhöhe mit sich, setzt das Erklärungsvermögen der klassischen Theorie aus. Sie kann bestenfalls eine parallellaufende Kostenentwicklung erklären, d. h. alle Produktionsmittel müßten gleichmäßig teurer oder billiger werden; Veränderungen in den gegenseitigen Beziehungen der Produktionsfaktoren hingegen entziehen sich ihr. Demzufolge versagt das Arbeitswertkonzept als Kostenbasis und damit auch als Rahmen für die Theorie der komparativen Kosten.

§ 2. Haberlers gleichgewichtstheoretische Position

Haberlers Anliegen ist es nun, an Stelle der Arbeitskostenfassung die Theorie der komparativen Kosten einem System einzuordnen, welches den Einfluß von Angebot und Nachfrage auf das Verhältnis der einzelnen Produktionsmittel sowie Güter und ihren wechselseitigen Preisbildungszusammenhang berücksichtigt. Bezog auch die klassische Theorie die Nachfrage zusätzlich in die Theorie der komparativen Kosten ein, so vermochte sie dennoch - wie gezeigt - diesen Wechselbeziehungen nicht gerecht zu werden. "Wenn nämlich die Preise der verschiedenen Produktionsmittel und damit ihr Verhältnis zueinander sich mit wechselnder Nachfrage verändern,

dann tauschen sich die Güter nicht mehr nach Maßgabe ihrer realen Arbeitskosten aus, wie die Ricardianische Arbeitswertlehre und ihr Ableger, die Theorie der komparativen Kosten annimmt, sondern die Preise der Produktionsmittel, insonderheit auch die Preise der verschiedenen Arten von Arbeit gewinnen Einfluß auf das Preisverhältnis der Produkte."¹⁾

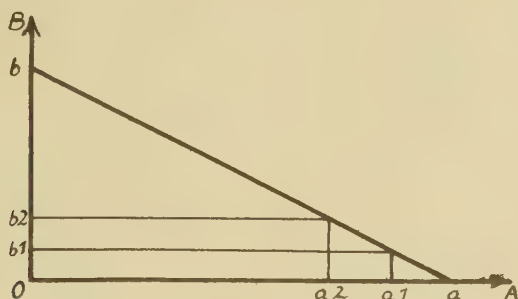
Das solchen Zusammenhängen entsprechende System bietet sich Haberler in der modernen Gleichgewichtstheorie an, repräsentiert durch Namen wie Menger, Böhm-Bawerk, Schumpeter, also Vertreter der österreichischen Grenznutzenschule und Walras, Pareto als Anhänger der mathematischen Richtung Lausanner Prägung. Die Gleichgewichtstheorie hatte zwar in der Darstellung der allgemeinen Preislehre die Arbeitswertlehre abgelöst, in der Außenhandelstheorie sich jedoch noch nicht durchgesetzt. Ihre Ausdehnung auch auf den Bereich der Außenwirtschaftsbeziehungen sieht nun Haberler als ein Erfordernis und mit speziellem Bezug auf die Grenznutzenlehre als durchaus möglich an: "Es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß die Theorie des internationalen Handels nur als Spezialfall der allgemeinen Wirtschaftstheorie aufgefaßt werden kann. Wenn es eine Theorie der einfachen Wirtschaft gibt, die das Wirtschaftshandeln des Individuums, des Wirtschaftssubjektes 'deutend versteht und dadurch in seinem Ablauf und seinen Wirkungen ursächlich erklärt' (MAX WEBER), wie es z.B. die Grenznutzenlehre mit Erfolg tut, so findet diese Theorie natürlich auch auf jene Wirtschaftsakte Anwendung, die in ihrer Gesamtheit den internationalen Handel konstituieren."²⁾

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 151

2) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 6 f.

§ 3. Die Entwicklung des Haberler'schen Kostenbegriffes

Haberler entwickelt seine besondere Gedankenführung zur Theorie der komparativen Kosten zunächst an einer graphischen Betrachtung. Er nimmt zwei Waren A und B eines Landes an und setzt sie in einem Koordinatensystem zueinander in Beziehung.¹⁾

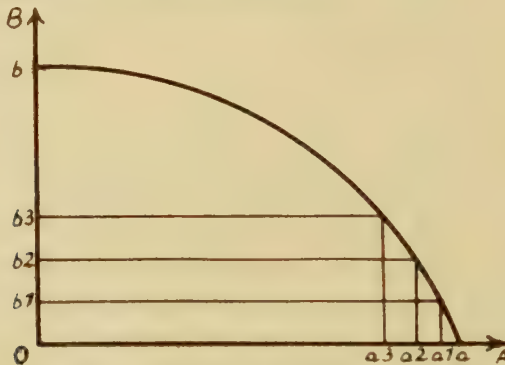


Bei vorliegender Darstellung geht Haberler noch vom Arbeitswertkonzept und zwar von der Annahme konstanter Arbeitskosten aus. Jedes Stück des auf der X - Achse aufgetragenen Gutes A erfordere den Aufwand einer Arbeitseinheit, jede Mengeneinheit des Gutes B auf der Y-Achse zwei Arbeitseinheiten. Bei gegebener Arbeitsmenge lassen sich nun alle denkbaren Mengenkombinationen von A und B - bedingt durch das konstante Kostenverhältnis - in einer Geraden festlegen. Man könnte also erzeugen: Oa von A und kein B, Oa_1 von A und Ob_1 von B und so fortlaufend bis zur ausschließlichen Produktion von B in Punkt b. Die Neigung der Geraden richtet sich hierbei nach dem Kostenverhältnis zwischen den beiden Gütern; d. h. im vorliegenden Falle ist ihre relativ flache Lagerung

1) vgl., auch zum Folg. Gottfried Haberler, a.a.O., S.132 f.

darauf zurückzuführen, daß die Erstellung e i n e r Mengeneinheit B mit zwei Arbeitseinheiten eine Einbuße von regelmäßig z w e i Mengeneinheiten A bedingt, da ein Stück A zu seiner Herstellung ja lediglich eine Arbeitseinheit benötigt. Das (konstante) Ersetzungs-, das Substitutionsverhältnis beider Güter markiert also die Gleichheit der beiderseitigen Kosten und damit das Austauschverhältnis.

Der Fall steigender Arbeitskosten läßt sich in einer Substitutionskurve veranschaulichen:



Die alleinige Produktion von A erbringt auch hier die Menge Oa . Eine gewisse Produktionseinschränkung auf Oa_1 wird notwendig, wenn die Nachfrage sich geringfügig auf das Gut B verlagert und etwas Arbeit zur Produktion von Ob_1 umleitet. Bei weiter anziehender Nachfrage nach B steigen jedoch seine Herstellkosten progressiv, d. h. jede Produktionsausweitung von B erfordert einen erhöhten Verzicht auf A. Entsprechend muß man, verschieben sich Nachfrage und Produktion in entgegengesetzter Richtung von B auf A, für jede neue A - Einheit einen stetig ansteigenden Mengenanteil von B als Kosten in Rechnung stellen.

Ist die Nachfrage bei konstanten Kosten ohne gestaltenden Einfluß auf die Kostenrelation, so führt sie in vorliegendem Falle offensichtlich zu Kostenverschiebungen. Das Austauschverhältnis verändert sich dann entsprechend der neuen Substitutionsrelation.

"Das Austauschverhältnis ist gleich dem Substitutionsverhältnis (= Verhältnis der Kosten) im Punkte der nachgefragten Kombination. In anderen Worten:

D a s A u s t a u s c h v e r h ä l t n i s a u f dem Markte ist gleich dem Verhältnis der Grenzkosten."¹⁾

Abweichungen hiervon verrieten nur ein fehlendes Gleichgewicht mit der Tendenz, mehr A und weniger B, oder umgekehrt, zu produzieren.

Mit dieser Bestimmung sieht sich nun Haberler in der Lage, die Arbeitswertlehre zu verlassen und die einzelnen Produktionsfaktoren in ihrem unterschiedlichen Zusammenwirken seinem Theorem einzuordnen. "Die Substitutionskurve läßt sich auch dann ableiten, wenn nicht e i n, sondern v i e l e Produktionsmittel vorhanden sind. Auch dann ist es wahr, daß das Austauschverhältnis (= Preisverhältnis) von den Kosten bestimmt ist - Kosten nun nicht mehr im Sinne der Arbeitswertlehre, sondern Kosten im Sinne der österreichischen Schule, Kosten = entgangener Nutzen.

Die (Grenz-) Kosten einer gegebenen Menge des Gutes A ist nunmehr diejenige Menge des Gutes B, auf die man verzichten muß, um die letzte Einheit des Gutes A herzustellen, und auf dem Markt muß das Austauschverhältnis zwischen A und B gleich den Kosten in diesem Sinne sein."²⁾ Bei Schumpeter findet sich folgende Erläuterung dieses Kostenbegriffes:

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 133

2) ders., a.a.O., S. 133 f.

"Die Grenznutzentheorie hat ... die Kosten als Werterscheinungen begriffen. Dabei lag die entscheidende ... Leistung in dem Nachweis, daß die im Wirtschaftsleben so beherrschend hervortretende Schätzung der Güter nach ihren Kosten nur eine vom praktischen Leben vorgenommene Kürzung des tatsächlichen Zusammenhangs ist, daß dieser Zusammenhang sich durch das Moment des Gebrauchswerts erklärt, daß die Berechnungen des Unternehmers nur der Widerschein von Wertungen der Konsumenten sind und daß dort, wo ein Gut von jemand nach dem Gebrauchswert der Güter, die sich der Betreffende dafür auf dem Markt verschaffen kann - subjektiver Tauschwert - geschätzt wird, diese 'Tauschfähigkeit' und damit der subjektive Tauschwert auf alternativen Gebrauchswertschätzungen beruht. ... Wenn man daher das Ineinandergreifen von Angebot und Nachfrage mit dem Zusammenwirken der beiden Schneiden einer Schere verglich (Marshall), so lag darin solange kein Gegensatz zur Grenznutzenlehre, als beide auf dasselbe Moment begründet, d. h. die Kosten jeder Produktion dem Nutzeffekt jener Produktionen gleichgesetzt wurden, die mit denselben Produktionsmitteln sonst noch möglich gewesen wären. (Opportunity cost, displacement cost)" ¹⁾

§ 4. Die Einführung des Geldes

Die Annahme des Zusammenwirkens verschiedener Produktionsmittel erfordert nun einen einheitlichen Maßstab, in dem die Substitutionsverhältnisse ausgedrückt werden können. Auch um die differenzierten und rein gütermäßig völlig unübersichtlichen

1) Joseph Schumpeter: Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte, in: Grundriß der Sozialökonomik, I. Abtl., I. Teil, Zweite Aufl., Tübingen 1924, S.120 f.

Austauschbeziehungen der modernen Verkehrswirtschaft auf einen gemeinsamen Nenner und damit vergleichbar zum Ausdruck zu bringen, bedarf es einen allgemeinen Preismaßes. Kurz, es bedarf des Geldes - und zugleich gewisser Sicherungen für eine gleichgewichtsgemäße Preisbildung. Haberler selbst erklärt zum Problem: "Es ist doch wohl ausgeschlossen, eine direkte Substitutionsbeziehung herzustellen und z. B. zu sagen, daß, wenn die Weizenproduktion um so viele Zentner eingeschränkt wird, als dem Preisverhältnis zwischen Weizen und Automobilen entspricht, ein Automobil mehr erzeugt werden könnte. Trotzdem", lenkt er ein, "können wir unsere Theorie - unter gewissen Bedingungen - dem Wesen nach vollkommen aufrechterhalten."¹⁾

So faßt Haberler zunächst die Substitutionsbeziehungen in die Form von Geldkosten. "Die Substitutionsbeziehung zwischen den Gütern ist nun keine d i r e k t e mehr, sondern eine i n d i r e k t e durch das Medium der G e l d kosten. Die Substitutionskurven werden sozusagen auf einen gemeinsamen Nenner gebracht und in die Geldkostenkurven der einzelnen Güter gespalten. Daher werden wir, wenn wir in Zukunft von 'Kosten' sprechen, weder an Arbeitskosten, noch an Kosten von A in B denken, sondern ... an G e l d - k o s t e n ."²⁾

Dieser zweckdienlicheren Interpretation seines Theorems fügt Haberler folgende, der Regulierung durch die Konkurrenz anvertraute Bedingungen für eine gleichgewichtsgemäße Preisgestaltung hinzu:

1. Entsprechend dem Kostengesetz gleicht der Preis jedes Produktes seinen Grenzkosten (in Geld), d. h. der Preissumme der für die letzte Produkt-einheit benötigten Produktionsmittel.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 135

2) ders., a.a.O., S. 136

2. Der Preis der Produktionsmittel, u. zw. sowohl der beweglichen als auch der spezifischen, bestimmt sich nach ihrer Grenzproduktivität.
3. Bewegliche und durch einander ersetzbare Produktionsmittel von gleicher Qualität erzielen demgemäß eine gleichwertige Grenzleistung und einen entsprechend einheitlichen Preis in sämtlichen Verwendungsbereichen.

Haberler gründet seine Bedingungen auf die Vorstellung, die Wirtschaftler handeln vollkommen rational. Die verschiedenen Produktionsfaktoren werden stets da verwendet, wo sie den größten Ertrag und Nutzen stiften. Dies geht über den Konkurrenzmechanismus vor sich, welcher die Produktionsfaktoren den günstigsten Verwendungen zuleitet und für einen kontinuierlichen Gleichklang von produktivem Beitrag und Preis sorgt.

Sind alle obigen Bedingungen erfüllt, dann besteht Übereinstimmung zwischen der Preissphäre der Güter und der Produktionsmittel, also Gleichgewicht. Wenn nämlich preisgleiche Mengen verschiedener Produktionsfaktoren wertgleich und gegenseitig austauschbar sind, und wenn andererseits die Preise und Austauschverhältnisse der Güter ihren Produktionsmittelgehalt widerspiegeln, dann ergibt sich notwendig: "D a s A u s t a u s c h - v e r h ä l t n i s z w i s c h e n j e z w e i G ü t e r n i s t b e s t i m m t d u r c h d a s V e r h ä l t n i s j e n e r M e n g e n , d i e d a s P r o d u k t g l e i c h w e r t i g e r , d . h . a n d e r G r e n z e d u r c h e i n a n d e r e r s e t z b a r e r P r o d u k t i o n s - m i t t e l s i n d . Mit anderen Worten: Das Austauschverhältnis ist gleich dem (indirekten) S u b - s t i t u t i o n s v e r h ä l t n i s (= o p p o r t u n i t y c o s t)."¹⁾

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 137

§ 5. Die Neufassung der Theorie der komparativen Kosten

Nach dieser Grundlegung schreitet Haberler zur Anwendung seines Theorems auf den Außenhandel, besonders im Hinblick auf die Theorie der komparativen Kosten. An die Stelle des Arbeitskostenmaßstabes treten nun, legt man ein bestimmtes Gut als Preismaßstab zugrunde, relative Preise als Austauschkriterium, d. h. Preise entsprechend den Substitutionsrelationen. Aus dem zwischenstaatlichen Vergleich dieser Preisrelationen lassen sich nach Haberler Anhaltspunkte über Richtung und Ausmaß eines vorteilhaften Außenhandels gewinnen; es wird so möglich, kostengünstige Produktionsbereiche - das betrifft auch komparative Kostenvorteile - gegenüber konkurrenzschwachen Erzeugungszweigen abzugrenzen. "Jedes Land spezialisiert sich dann in jenen Produktionszweigen, wo es einen komparativen Vorteil hat, d. h. auf die Erzeugung jener Güter, deren Kostenpreis relativ am niedrigsten ist. Wenn z. B. im Land I 1 A gegen 1 1/2 B sich austauscht und im Lande II 1 A gegen 1 B, hat I offenbar einen komparativen Vorteil in B."¹⁾ Es kann für 1 1/2 B anstelle 1 A im Inland mehr als 1 A (bis günstigstenfalls 1 1/2 A) von Land II erhalten; umgekehrt besteht für II die Gewinnmöglichkeit aus dem Außenhandel dann darin, bei entsprechender Nachfrageentwicklung für 1 1/2 ausländische B - Einheiten weniger als 1 1/2 A (bis günstigstenfalls 1 A) aufbringen zu müssen. Die Gewinnchance für jede der beiden Volkswirtschaften liegt hier also in der Spanne zwischen 1 und 1 1/2 A. Für I lohnt sich die internationale Arbeitsteilung, kann es für 1 1/2 B mehr als 1 A erhalten, für II, wenn es weniger als 1 1/2 A für 1 1/2 B hingeben muß.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 137

In dieser Neufassung erscheint Haberler das Prinzip der komparativen Kosten voll verwertbar und als Begründung für den Freihandel gesichert. "It should now be clear that, if the exchange-ratios between commodities are equal to their substitution-ratios, the doctrine of comparative advantage is perfectly valid even if we discard all the simplifying assumptions of the Labour Theory of Value. The same applies, of course, to the presumption, derived from this doctrine, that unrestricted international exchange will be advantageous to all parties."¹⁾

Bei der Verfeinerung der Theorie der komparativen Kosten kann man nach Haberler dann wieder auf die unter dem Arbeitswertkonzept vorgenommenen Ergänzungen zurückgreifen.²⁾

§ 6. Die verschiedenen Produktionsmittelgattungen und ihre Bedeutung für den Außenhandelsgewinn

a. Die Frage der spezifischen Produktionsmittel

Im Folgenden sucht Haberler sein Theorem gegen Einwände abzuschirmen, welche es unter Hinweis auf die Werteinbußen spezifischer Produktionsmittel in den unterlegenen Produktionsarten in Frage stellen. "Kann man doch immer wieder die Behauptung hören, daß die hier vorgetragene Theorie des internationalen Handels vollständige Mobilität aller Produktionsmittel innerhalb jedes Landes voraussetze; nur dann könne sich ein Land ohne Verluste umstellen. Sobald

1) Gottfried Haberler: The Theory of International Trade with its Applications to Commercial Policy, 5. engl. Auflage, London - Edinburgh - Glasgow 1954, S.182

2) vgl. oben, S. 3 ff.

jedoch unbewegliche und spezifische Produktionsmittel vorhanden seien, müsse jede Umstellung, auch wenn sie der Richtung des komparativen Vorteils folgt, zu schweren Verlusten führen. Jede Aufhebung von Zöllen (z. B.), die eine Verschiebung der Produktion erfordert, müsse zur Folge haben, daß jene Produktionsmittel, die aus den bisher geschützten Industriezweigen nicht herausgezogen werden können - Gebäude, Maschinen, Zwischenprodukte, Grund und Boden -, entwertet werden und das Einkommen ihrer Besitzer daher geschmälert wird."¹⁾

Zu diesem Argument nimmt Haberler wie folgt Stellung: Angenommen, ein inländischer Produktionszweig unterliege einem dauerhaften ausländischen Konkurrenz- und Preisdruck, der die einzelnen Betriebe ihrer Kostenstruktur entsprechend nach und nach zur Stillelegung zwänge. Dann wirke sich der Abbauprozess bei der jeweiligen Grenzunternehmung folgendermaßen aus: Entspricht die Preissenkung dem Betrage der bei der Produktion mitwirkenden absolut spezifischen, d. h. grundsätzlich unbeweglichen Produktionsmittel wie Grund und Boden, werde voll weiterproduziert. Denn eher noch nehme man einen begrenzten Wertverlust durch Abschreibungen dieser anderweitig ja doch nicht verwertbaren Produktionsmittel als eine Produktionseinstellung in Kauf, welche zugleich auch den Verlust der bedingt spezifischen Produktionsmittel bedeuten würde. Letztere - die vielfältigen Erscheinungsformen des Fixkapitals - ließen sich nämlich auf lange Sicht noch amortisieren, nicht aber bei einer kurzfristigen Betriebsstillegung. Stellt der Preisrückgang allerdings auch die Kostendeckung

1) Gottfried Haberler: Der internationale Handel, a.a.O., S. 137

der bedingt spezifischen Produktionsmittel und damit ihren Wertbestand in Frage, werde man sie ebenfalls abschreiben.

All diese Werteinbußen an spezifischen Produktionsmitteln bedeuten nach Haberler aber keinen volkswirtschaftlichen Verlust - das Produktionsvolumen hat sich ja nicht verringert -, sondern lediglich eine Verteilungsverschiebung zugunsten der Konsumenten. Wenn der Produktpreis derart absinkt, daß nicht einmal mehr die vielseitig verwendbaren Produktionsmittel, die Arbeit und das Umlaufkapital, zum Marktpreis entschädigt werden können, ist allerdings eine Produktionseinstellung geboten. Denn jetzt wäre es ein Verlust für die Volkswirtschaft, "wenn man künstlich, etwa mittels eines Zolles oder einer Subvention aus öffentlichen Mitteln in irgendeiner Form die mobilen Produktionsmittel in jener Verwendung festhielte, wo sie nur weniger Nutzen stiften als an anderer Stelle der Volkswirtschaft."¹⁾

b. Die Stellung der einzelnen Produktionsmittelgattungen im Außenhandel

Vorliegende Betrachtung leitet über zu einer allgemeinen Behandlung der Frage, wie sich der Außenhandel auf die relativen Preise der Produktionsmittel und damit auf die Verteilung des Volkseinkommens auswirkt. Nach einer kurzen Wiedergabe der klassischen und neoklassischen Erklärung, die er wegen ihrer Abhängigkeit von der Arbeitswertlehre ablehnt, entwickelt Haberler seine eigenen Annahmen dazu:²⁾

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 139

2) vgl. ders., a.a.O., S. 145 f.

Die Preise der Produktionsmittel, die für komparativ vorteilhafte Produktionsarten spezifisch sind, werden nach Eröffnung des internationalen Güter-austausches steigen..

Die Preise jener Produktionsmittel, welche für die komparativ ungünstigen Produktionsbereiche spezifisch sind, werden fallen.

Die Preise der vielseitig verwendbaren Produktionsmittel werden infolge Erhöhung der Gesamtproduktion zwar steigen, aber nicht in dem Maße wie die erstgenannten spezifischen Produktionsmittel.

Diese Preisentwicklung bei den einzelnen Produktionsmitteln ist zugleich für die Einkommensentwicklung ihrer Besitzer kennzeichnend; d. h. also, vom zwischenstaatlichen Gütertausch strahlen unterschiedliche Einkommenseffekte aus.

c. Allgemeine Klassifizierung der Produktionsmittel und Möglichkeiten volkswirtschaftlicher Verluste

Die Eigenschaft als spezifisches oder mobiles Produktionsmittel hängt nun wesentlich von der Länge des betrachteten Zeitraumes ab. Im long run kann man bei den sachlichen Produktionsmitteln den Grund und Boden und standortsgebundene Bodenvorkommen als spezifisch ansprechen. Das fixe Kapital, Gebäude, Maschinen, Zwischenprodukte sind demgegenüber auf lange Sicht amortisierbar und dementsprechend umleitbar.

Auf kurze Sicht allerdings ist ein Großteil des Fixkapitals spezifisch, also aus seiner Produktion nicht herauslösbar, woraus sich die beträchtlichen privatwirtschaftlichen Einkommensverluste und -gewinne bei außenhandelsbedingten Neuerungen erklären.

Die Arbeit sieht Haberler als den auf lange Sicht vielseitigsten Produktionsfaktor an. Sie kann umgeschult oder schließlich im Generationenwechsel umgeleitet werden. Dementsprechend könne sie durch die allgemeine Produktivitätserhöhung am Außenhandel langfristig nur gewinnen, ohne durch eine etwaige Verteilungsverschiebung viel zu verlieren.¹⁾

Auf kurze Sicht jedoch besteht keine Arbeitsmobilität. Die Arbeiter scheuen hier vor einem Arbeitsplatzwechsel aus Furcht vor Übergangs- oder gar Dauerverlusten zurück. Dazu erschweren noch andere Momente, z. B. die Abneigung gegen die Aufgabe eines traditionellen Arbeitsstils, einer altgewohnten Lebensweise oder gegen Ortsveränderungen solche Umstellungen.

Besonders aber setzt der zunehmende Einfluß von seiten der Gewerkschaften und des Staates die Beweglichkeit der Arbeitskraft herab. All dies vermittelt den modernen Arbeitsformen den Charakter von "non competing groups" bzw. (kurzfristig) spezifischen Produktionsmitteln,²⁾ welche auf Grund ihrer Unelastizität durch den Außenhandel starke Verluste erleiden können.

Effektiv muß man dann sogar mit einem Gesamtverlust für die betroffenen Arbeiterschichten rechnen: Beim Produktionsfaktor Arbeit versagt nämlich der Preismechanismus, wenigstens was Lohnbewegungen nach unten anbetrifft. D. h. die Arbeit nimmt - gestützt auf Staat und Gewerkschaften - keine Lohnsenkungen an und läßt es unter dem ausländischen Konkurrenzdruck eher zur Arbeitslosigkeit kommen. Eine solche Arbeits-einstellung bedeutet dann echte volkswirtschaftliche

1) Beachte auch die interessanten Ausführungen zum Problem bei Jacob Viner: Studies in the Theory of International Trade, New York/London 1937, S. 533

2) Dieser von Cairnes entwickelte Begriff kennzeichnet "Gruppen von Arbeitern, die voneinander abgeschlossen sind; innerhalb der Gruppe besteht freie Konkurrenz... ; ein Übergang von einer Gruppe in die andere ist jedoch aus irgendeinem Grunde nicht möglich." (G. Haberler, a.a.O., S. 142)

Verluste. "Denn die Entlohnung dieser spezifischen Produktionsmittel ist ja in jenem Moment noch nicht auf Null gesunken, und diese Lohnsumme fällt nun nach Stilllegung des Betriebes weg. Der Übergang zum Auslandsbezug erfolgt sozusagen diskontinuierlich. Dadurch entsteht ein Verlust, und es kann umgekehrt, wenn durch einen Zoll dieser Vorgang rückgängig gemacht wird, ein Gewinn erzielt werden. Wenn der Preis die kritische Schwelle, bei der der Betrieb wieder eröffnet werden kann, überschreitet - diesmal nach oben -, leben sozusagen jene Löhne der Arbeitslosen in der alten Höhe sofort wieder auf, während im anderen Falle die Preise der sachlichen Produktionsmittel, die auf Null abgeschrieben worden waren, natürlich nur wieder von Null aus zu steigen beginnen, so daß die Gewinne der Produzenten nur pari passu mit dem Verluste der Konsumenten infolge steigender Produktpreise zunehmen."¹⁾

Einschneidender noch für den Aussagewert des Haberler'schen Theorems ist das Versagen des Preismechanismus in folgendem Falle:²⁾ Angenommen, der Lohn einer beliebigen Arbeitergruppe bestimmt sich nicht wie bei anderen Berufsschichten nach ihrem Qualitätsgrad oder besonderen wertbeeinflussenden Eigenheiten der betreffenden Produktion, sondern ist durch gewerkschaftliches Lohndiktat über ihrem Grenzleistungswert festgepflocht. Es liegt hier also eine Abweichung von Haberlers Voraussetzung der Übereinstimmung von Produktionsmittelpreis und Grenzproduktivität vor.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 194

2) vgl. ders., a.a.O.. S.147 f.

Nun stelle man diesen überhöhten Lohnsatz dem echten Leistungslohn einer anderen inländischen Berufsgruppe und diese beiden Lohngrößen sodann den entsprechenden Auslandslohnen vergleichend gegenüber.¹⁾ "Man nehme an, je eine Einheit des Gutes A und des Gutes B erfordere den Aufwand von je einer Arbeitseinheit; die Arbeit in B sei aber organisiert, und der Lohn sei daher doppelt so hoch als in A. Es verhalten sich dann

die Preise von A und B wie 1 : 2,
d. h. das Austauschverhältnis ist 1 : 1/2.
Das Substitutionsverhältnis ist aber ... 1 : 1.

Nun nehmen wir ferner an, im Ausland verhalten sich die Preise von A und B wie 1 : 1 1/2,
d. h. das Austauschverhältnis ist 1 : 2/3."²⁾

Den reinen Preis- und Austauschrelationen nach erscheint für das Inland eine Produktionsspezialisierung auf A empfehlenswert unter Aufgabe der Erzeugung von B, welches im Austausch gegen A scheinbar günstiger importiert werden kann. Denn einer Einheit A entsprechen im Ausland 2/3 (= 4/6) B gegenüber einer inländischen Austauschrelation von 1 A : 1/2 (= 3/6) B, so daß das Inland im zwischenstaatlichen Austausch an jeder exportierten A - Einheit jeweils 1/6 B gewinnen müßte.

Doch wird hier die monopolistische Preisgestaltung den echten Kostenverhältnissen nicht gerecht. "Das Preisverhältnis ist nicht mehr gleich dem reziproken Wert des Substitutionsverhältnisses, das Austauschverhältnis ist nicht mehr ausschließlich

-
- 1) Haberler abstrahiert hierbei mit der Begründung größerer Übersichtlichkeit und Einfachheit von anderen Produktionsmitteln außer der Arbeit.
 - 2) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 148

durch die 'opportunity costs' bestimmt."¹⁾
Einem inländischen Preisverhältnis von 1 : 2 steht hier nämlich nicht eine Substitutionsrelation von 1 A : $1/2$ B gegenüber, sondern das tatsächliche Substitutionsverhältnis von 1 A : 1 B. Die wirkliche Kosten- und Produktivitätslage befähigt die Inlandsproduktion also zur Herstellung einer ganzen Einheit B pro A - Einheit. Die monopolistische Preisfixierung jedoch verschleiert diese Relationen und läßt so einen internationalen Austausch empfehlenswert erscheinen, der mit der Hingabe einer inländischen A - Einheit gegen $2/3$ B des Auslandes tatsächlich einen Inlandsverlust von $1/3$ B begründet.

§ 7. Aussagemöglichkeiten und Grenzen des Haberlerschen Systems

Haberlers Konzeption vermag demnach eingestandenermaßen der vorliegenden Situation nicht gerecht zu werden. Während bei echter Konkurrenzunterlegenheit eventuelle Arbeitskraftverluste immerhin durch verbesserte Austauschbedingungen abgemildert werden können, täuscht hier die Preiskonstellation nur eine Unterlegenheit vor und führt - abgesehen von unnötiger Arbeitslosigkeit - zu einer verfehlten Produktionsspezialisierung unter Zerstörung der wirklichen Austauschchancen. Der Grund für diese Fehlentwicklung liegt in der Diskrepanz von Kostenpreis und Leistung, deren Übereinstimmung eine Voraussetzung für die Gültigkeit des Haberlerschen Systems ist. Bei fehlendem Einklang sind seine Aussagen nicht mehr zuverlässig.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 148

Es fragt sich daher, welche Faktoren diese Übereinstimmung beeinträchtigen können und welche Bedeutung dies für die Anwendbarkeit des Systems hat. Neben dem obengenannten Machtfaktor lassen sich als Störungsursachen beispielsweise noch anführen die ungenügende Interdependenz der Preise; der Faktor Zeit - bei der Preisbildung ein gewisses Trägheitsmoment; die unvollkommene Markttransparenz; die Differenziertheit und mangelhafte Rationalität der Wirtschaftssubjekte bzw. Marktparteien. Darüberhinaus können auch dynamische Einflüsse wie Veränderungen der Bevölkerung oder des technischen Leistungsstandes, also Datenänderungen, zu Abweichungen zwischen Preis- und Leistungssphäre führen. Wie erinnerlich, scheidet allerdings Haberler solche "historisch-dynamische Verschiebungen" aus seiner Analyse aus.¹⁾ Ähnlich verfährt er mit den erstgenannten Störungsfaktoren abgesehen von obigem Beispiel, dem er aber nur Ausnahmegeltung einräumt.

Bei näherer Betrachtung entpuppt sich also Haberlers Substitutionskostentheorie als auf den Außenhandel übertragenes Modell der vollkommenen Konkurrenz. Sein Funktionieren beruht auf folgenden Bedingungen:²⁾ Das Modell verlangt ganz bestimmte strukturelle Verhältnisse. So dürfen keine monopolistischen Elemente auf den einzelnen Märkten des Systems wirksam sein. - Es müssen gewisse technische Bedingungen erfüllt sein, z. B. die beliebige Teilbarkeit der Produktionsfaktoren und Güter. - Darüberhinaus müssen bestimmte psychologische Voraussetzungen vorliegen, d. h. die Wirtschaftssubjekte müssen "homines oeconomici" sein,

1) vgl. oben, S. 12

2) vgl. Walter A. Jöhr: Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Bd. I, St. Gallen 1943, S. 119 ff.

größtmöglichen Nutzen und Gewinn erstreben und sich völlig rational verhalten. - Schließlich dürfen von der Geldseite her keine Einwirkungen auf den Wirtschaftsprozess ausgehen. Das zirkulierende Geld muß "neutral" sein. Es fungiert lediglich als Recheneinheit und technisches Tauschmittel ohne selbständigen Einfluß auf den Güterwert.

Haberler seinerseits stellt für die Gleichheit der relativen Preise und der Grenzrate der Substitution folgende Bedingungen heraus.¹⁾ Sie gelte nur, wenn

- a) sowohl Arbeits- wie auch Produktionsmärkte frei sind von monopolistischen Elementen; wenn
- b) die Bevölkerung hinsichtlich des Ortes und der Art ihrer Beschäftigung indifferent ist; wenn
- c) die Preise nicht starr sind und wenn
- d) von außen her weder fördernde noch hemmende Einflüsse wirksam sind.

Wenn all diese Bedingungen erfüllt sind, besteht vollkommene Konkurrenz. Diese stellt automatisch einen Gleichgewichtszustand sicher mit günstigstem Einsatz der Produktionsfaktoren, optimaler Bedürfnisbefriedigung und Vollbeschäftigung.

Die mit Haberlers Theorem verbundenen Abstraktionen liegen demnach in den Voraussetzungen des Systems begründet und besagen an sich nichts Entscheidendes gegen seine logische Richtigkeit. Bei der praktischen Anwendung, der Übertragung auf die Wirklichkeit gerät man allerdings mit den Realitäten in Konflikt und wird sich der Enge und der Grenzen des Denkmodells bewußt.

1) vgl. Gottfried Haberler: Reale Kosten, Geldkosten und komparative Vorteile, Z. f. N., Band XIII, Wien 1952, S. 418

III. Die Theorie der komparativen Kosten bei anderen neueren Autoren der Außenwirtschaftstheorie, insbesondere auch im Verhältnis zu Gottfried Haberler

Bevor wir uns einer eingehenderen Kritik des Haberlerschen Theorems zuwenden, soll ein beiläufiger Blick auf einige neuere Beiträge zur Außenwirtschaftstheorie deren Entwicklung durch andere Autoren aufzeigen. Naturgemäß interessiert hierbei besonders die jeweilige Behandlung der Theorie der komparativen Kosten und - soweit vorhanden - die Stellungnahme der einzelnen Autoren zu Haberler.

Die Beiträge sollen chronologisch geordnet zur Darstellung gelangen. Eine Sonderbehandlung erfahren allerdings die sog. "Raumwirtschaftstheoretiker", die zusammenhängend am Schluß der Autorenreihe erörtert werden.

§ 1. Jacob V i n e r

Im Vergleich zu Haberler als konservativ zu bezeichnen ist Viners Beitrag zur Theorie der komparativen Kosten, wenn sich auch darstellerisch zunächst weitgehende Gemeinsamkeiten ergeben. So gibt zunächst auch Viner einen Überblick über die Entwicklung und Vervollkommnung der Theorie, also z.B. die Einbeziehung der Transportkosten, mehrerer Güter, variabler Produktionskosten usw.¹⁾

1) vgl. Jacob Viner: The Doctrine of Comparative Costs, W.A., 36. Band, Jena 1932, S. 356 ff. Dieser Aufsatz ist weitgehend eingearbeitet in Viners späteres großes Werk: Studies in the Theory of International Trade, New York/London 1937

In seinen weiteren Ausführungen geht nun Viner auf die Diskussion um die Kostenfassung der Theorie ein. Ihre Arbeitskostenfassung bei Ricardo sieht er als einen historischen Zufall an. Tatsächlich stehe nicht so sehr das Arbeitswertkonzept für die Theorie der komparativen Kosten zur Debatte als vielmehr ihre Abhängigkeit von einer Realkostentheorie, einer " 'real cost' theory of value". Von letzterer nämlich leite sie ihre eigentliche Beweiskraft ab. "In the main the doctrine of comparative cost derived its cogency from the acceptance of a real-cost theory of value which was not simply a labor-cost theory."¹⁾

Als wesentliche Bedingung für die Brauchbarkeit einer solchen Realkostenkonzeption betont Viner ihren Zusammenhang mit einer entsprechenden Geldkostenbetrachtung. "A real-cost theory of value is ... of necessity a money-cost theory of value, since none of its propositions in terms of real costs will hold unless money costs are proportional to real costs and unless therefore they also hold for money costs."²⁾

In dieser Hinsicht birgt nun aber nach Viner das Realkostenprinzip gewisse Schwierigkeiten für die Theorie der komparativen Kosten in sich: Bei mangelnder Übereinstimmung von Real- und Geldkosten leidet ihr Aussagewert. Als Gründe für derartige Abweichungen nennt Viner zwei Möglichkeiten, einmal eine unterschiedliche Lohnhöhe in verschiedenen Beschäftigungszweigen, zum anderen eine verschieden starke Verwendung der einzelnen Produktionsfaktoren in verschiedenen Erzeugungsarten.

1) Jacob Viner: The Doctrine of Comparative Costs,
a.a.O., S. 399

2) ders., ebenda, S. 400

Zur Frage der Lohndifferenzen nimmt er wie folgt Stellung:¹⁾ Er geht zunächst auf die sog. " 'equalizing' differences " ein. Darunter versteht er Lohndifferenzen, die ihre Begründung in besonderen Eigenschaften, Reizen oder Unannehmlichkeiten der betreffenden Beschäftigung finden. Dieser Schwierigkeit sucht sich nun Viner dadurch zu entledigen, daß er für diesen Fall Realkosten mit "terms of 'disutilities' "²⁾ gleichsetzt, also mit einer an den Arbeitsbedingungen ausgerichteten Art von Kosten. Mit dieser Interpretation der Realkosten konstruiert er eine Übereinstimmung von Real- (disutility-) und Geld- (Lohn-) kosten. Eine Austauschspezialisierung nach den Geldkosten steht unter diesen Umständen notwendig in Einklang mit dem Prinzip der komparativen Realkosten.

Anders ist es bei Lohndifferenzen, die auf einer monopolistischen Lohnfixierung, auf Privilegien oder auf Gesetz beruhen. Viner räumt ein, es handle sich hier um echte Abweichungen von den Realkosten. Daraus können sich ernste Widersprüche zum Prinzip der komparativen Realkosten ergeben: Es kann zu einer außenwirtschaftlichen Fehlorientierung kommen, wenn eine Produktion unterlassen wird, die bedingt durch überhöhte Löhne zwar einen komparativen Nachteil in Geldkosten aufweist, ihrer realen Kostenlage nach aber einen komparativen Vorteil besitzt.³⁾

Erhebliche Schwierigkeiten bereitet Viner die zweite Frage: die Einordnung verschiedener Produktionsfaktoren in sein Realkostenkonzept. Es geht hier um die Frage eines gemeinsamen Realkostenenners für die in den einzelnen Produktionen zusammenwirkenden Produktionsfaktoren.⁴⁾

1) vgl. Jacob Viner: The Doctrine of Comparative Costs, a.a.O., S. 405 ff.

2) Auf die Problematik einer solchen Begriffsbildung sei hier nur hingewiesen.

3) vgl. hierzu oben, S. 37 ff.

4) Dabei sieht Viner vom Produktionsfaktor Boden ab und konzentriert seine Aufmerksamkeit auf das Verhältnis von Kapital und Arbeit.
vgl. zum Folgenden auch oben, S. 22 f.

Wenn Kapital und Arbeit in allen Produktionen zweier Austauschländer in festen Proportionen zusammenwirkten, erschiene das Problem noch lösbar. Kapital und Arbeit hätten dann feste Anteile an den Gesamtkosten, was geldkostenmäßig in entsprechend konstanten Anteilen an Zins- und Lohnkosten zum Ausdruck käme. Die Geldkosten entsprächen hier also einem ganz bestimmten Maß an Arbeits- und Kapitalaufwand; sie wären ein echter Kostenmaßstab, an Hand dessen sich zuverlässige internationale Kostenvergleiche anstellen ließen.

Wenn aber - wie es tatsächlich der Fall ist - Kapital und Arbeit in wechselnden Kombinationen zusammenwirken, d.h. der Anteil der Zins- und Lohnkosten an den Gesamtausgaben variiert, läßt sich kein übersehbarer Zusammenhang zwischen Geld- und Realkosten herstellen. Die Geldkosten sollen hier ja nicht nur eine bestimmte Zusammensetzung, sondern verschiedene Mischungsgrade der Produktionsfaktoren zum Ausdruck bringen. Den Nachweis, daß letzteres möglich ist, vermag nun Viner nicht zu führen. Er erklärt: "There is no satisfactory way of showing whether the money costs do or do not conform to real costs."¹⁾

Dieses Eingeständnis schließt die Möglichkeit von Abweichungen zwischen Geld- und Realkosten nicht aus. Damit ist die Verwertbarkeit des Realkostenprinzips für die Theorie der komparativen Kosten ernstlich in Frage gestellt.

Viners Realkostenkonzeption steht hier vor einer grundsätzlichen Schwierigkeit: Sie vermag die in verschiedenen Proportionen zusammenwirkenden Produktionsfaktoren nicht in ein gemeinsames, vergleichbares Kostenmaß aufzulösen und von hier aus eine Beziehung zur Geldkostenbetrachtung herzustellen. Das ist also das gleiche Problem, welches die Klassiker mit der Konstruktion eines Universalproduktionsmittels Arbeit vergeblich zu lösen versuchten.

1) Jacob Viner: The Doctrine of Comparative Costs, a.a.O., S. 410

Viner selbst sieht allerdings diese Schwierigkeit nicht als so grundlegend an. Er sucht sich ihrer mit folgender Bemerkung zu entledigen: "Where it is not known what the relation of money costs is to real costs, ... the presumption must be that relative prices conform to real costs, since there is always a tendency at least for relative prices to conform to real costs ..." ¹⁾

Das Realkostenprinzip scheint ihm auf diese Weise gesichert und überdies auch Grundlage des Haberlerschen Substitutionskostentheorems zu sein. Er beurteilt letzteres und die entsprechende Fassung der komparativen Kosten bei Haberler folgendermaßen: "It is little more than a variant of the doctrine of comparative real costs in its original and simplest form. It avoids any express reference to real costs, but it nevertheless tacitly assumes that the aggregate real costs will be the same, no matter what is produced, or else it assumes that real costs have no real significance ..." ²⁾

Viner erklärt hier, Haberlers System sei nur eine Variante der Theorie der komparativen Realkosten, und zwar ihrer einfachsten Ursprungsfassung. Das bedeutet, er bringt Haberlers Substitutionskostentheorem mit der Vorstellung eines einheitlichen realen Kostenmaßes in Verbindung, von der ja die Theorie der komparativen Kosten ausging. Diese Unterstellung wird nun offensichtlich Haberlers Beitrag nicht gerecht. Zwar ordnet letzterer in einem jüngeren Aufsatz auch die Substitutionskostentheorie der Realkostentheorie zu ³⁾ ebenso wie das klassische Arbeitswertkonzept, das der Theorie der komparativen Kosten

1) Jacob Viner: The Doctrine of Comparative Costs, a.a.O., S. 413 f.

2) ders., a.a.O., S. 413

3) vgl. Gottfried Haberler: Reale Kosten, Geldkosten und komparative Vorteile, a.a.O., S. 415 ff.
Verneint wird ein Zusammenhang zwischen Substitutions- und Realkosten beispielsweise von:
Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, a.a.O., S. 154
Albrecht Forstmann: Die Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie, Berlin 1956, S. 55

ursprünglich zugrundelag. Bezeichnenderweise lehnt er aber das Arbeitswertkonzept strikt ab. D.h. er distanziert sich von der Vorstellung eines einheitlichen Realkostenmaßes und sucht die zusammenwirkenden Produktionsfaktoren mit seinem Substitutionskostentheorem zu erfassen. Er bemüht sich also um eine Fortentwicklung des Kostenbegriffes bzw. um eine haltbare Kostenfassung für die Theorie der komparativen Kosten. Das geht aber so weit über die ursprüngliche Fassung der komparativen Kosten hinaus, daß Viners Beurteilung nicht haltbar erscheint.

§ 2. Hirosi Kitamura

Stark dem klassischen Kostendenken verhaftet ist der japanische Nationalökonom Kitamura. Ebenso wie Viner erläutert er das Prinzip der komparativen Kosten an Hand von Realkosten. Denn seiner Überzeugung nach erlauben die Realkosten einen zuverlässigen Kostenvergleich im Unterschied zu den nominellen, von den Realkosten oft abweichenden Preisverhältnissen.

Über die Schwierigkeiten einer solchen Realkostenbestimmung ist sich Kitamura dabei durchaus im klaren: "Es ist bekannt, daß der Versuch, Produktionsfaktoren verschiedener Arten, die im Produktionsprozeß mitwirken, auf einen gemeinsamen Nenner zurückzuführen, fast unüberwindbare Schwierigkeiten bereitet, dies um so mehr, als verschiedenartige Faktoren auch in verschiedenen Proportionen miteinander kombiniert werden. Es ist daher weiter nicht verwunderlich, daß ein Maßstab der Realkosten immer etwas Willkürliches darstellt."¹⁾

1) Hirosi Kitamura: Zur Theorie des internationalen Handels, Staatswiss. Studien, Band 7, Weinfielden 1941, S. 45

Trotzdem glaubt Kitamura das Realkostenprinzip aufrecht-
erhalten und die verschiedenen Produktionsfaktoren auf
ein gemeinsames Kostenmaß zurückführen zu können..
Er greift hier auf das klassische Arbeitswertkonzept
zurück und sucht Boden und Kapital der Arbeitskosten-
vorstellung einzuordnen. Kapital und Boden als sachliche
Produktionsmittel "werden entweder erst durch die Arbeit -
den einzigen aktiven Faktor im Produktionsprozeß -
hergestellt, oder sie erhalten ihren Wert nur aus diesem
Arbeitszusammenhang abgeleitet. Daher kann man über die
Arbeitswerttheorie verschiedener Meinung sein; soweit es
sich jedoch um den Gehalt der Realkosten handelt, ist es
nicht so abwegig, die Kosten aller Güter 'in dem für ihre
Produktion im Ganzen - mit Einrechnung der Vorprodukte -
aufgewandten Arbeitsquantum'¹⁾ zu finden."²⁾

Der Arbeitsaufwand sei "als 'human cost' durchaus a l l-
g e m e i n e r, a b s t r a k t e r Natur. Wenn die
Einheit der Realkosten am leichtesten in der Arbeits-
leistung bestimmter Größe, etwa einer Stunde der Durch-
schnittsarbeit, feststellbar ist, so lassen sich andere
Kategorien der Realkosten, wie etwa die unter der Be-
zeichnung 'abstinence' oder 'waiting' verstandenen
Kapitalrealkosten, durch das Preisverhältnis auf dem
Markt ohne weiteres auf diese Einheit reduzieren."³⁾

Trotz ihrer bekannten Mängel greift also Kitamura die
Arbeitskostenvorstellung wieder auf, ein Schritt, der
Haberlers Bemühen um eine Lösung vom Arbeitswertkonzept
genau widerspricht.

Haberlers Opportunity Costs-Konzeption wird von Kitamura
mit der Begründung abgelehnt, der komparative Kosten-
aspekt komme in ihr nicht zur Geltung. Er erklärt, man

1) W. Lexis: Allgemeine Volkswirtschaftslehre,
Berlin/Leipzig 1910, S. 44

2) Hiroshi Kitamura, a.a.O., S. 45 f.

3) ders., a.a.O., S. 46

komme "notwendigerweise zum Prinzip der absoluten Differenz der Kosten, wenn man die Regulierungskräfte der internationalen Arbeitsteilung vom Standpunkt der Substitutionskostentheorie analysieren will."¹⁾

Diese Kritik soll im folgenden widerlegt werden, und zwar an Hand eines schon bei Haberler angeführten Beispiels:²⁾ Angenommen, zwei Länder I und II stehen sich mit unterschiedlichen Substitutionsverhältnissen für die Güter A und B gegenüber. In Land I tauscht sich 1 A gegen $1 \frac{1}{2}$ B aus, in Land II 1 A gegen 1 B. Diese Substitutionsverhältnisse bringen die mit gleichem Kostenaufwand erstellbaren Mengen verschiedener Güter zum Ausdruck. In Land I lassen sich also 1 A oder $1 \frac{1}{2}$ B unter gleichen Kosten herstellen, in Land II 1 A oder 1 B. Selbst wenn nun Land I in beiden Produktionen absolut teurer arbeitet als Land II, hat es doch einen komparativen, also einen relativen Kostenvorteil in B. Das kommt in seinem günstigeren Substitutionsverhältnis ($1 A : 1 \frac{1}{2} B$) gegenüber II ($1 A : 1 B$) zum Ausdruck, aus dem sein vergleichsweise geringerer Kostenaufwand pro B-Einheit zu ersehen ist.

Das Prinzip der komparativen Kosten gilt also uneingeschränkt auch in Haberlers Theorem.³⁾

1) Hirosi Kitamura, a.a.O., S. 71

2) vgl. oben, S. 31

3) Zu den Gegnern dieser Auffassung zählen außer Kitamura auch:

Bertil Ohlin: Interregional and International Trade, Cambridge 1933, S. 14

Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, a.a.O., S. 154

§ 3. Roy Forbes Harrod

In recht bemerkenswerter Weise trägt Harrod dem Prinzip der komparativen Kosten Rechnung. Harrod veranschaulicht letzteres, ohne sich auf eine allgemeinverbindliche Kostendefinition festzulegen. Er stellt die Kostenverhältnisse verschiedener Länder, losgelöst von einer bestimmten Rechnungseinheit, abstrakt dar und schließt einen zwischenstaatlichen Kostenvergleich ausdrücklich aus. Letzteres begründet er mit dem Fehlen einer international gültigen Kosten- Maßeinheit.

Dabei anerkennt er aber, daß ein innerstaatlicher Kostenvergleich und hierfür eine einheitliche Maßgröße notwendig und möglich sind. Es erscheint ihm in diesem Zusammenhang unwesentlich, was für eine Maßeinheit Verwendung findet. Seiner Auffassung nach können die Kosten in Mühe (Arbeitsleid), Anstrengung oder dem Lohn für eine solche Anstrengung gemessen werden, welcher wiederum in soundsoviel Körben voll Konsumgüter oder in einem bestimmten Geldbetrag meßbar sei. Da die einzelnen Güter im allgemeinen eine unterschiedliche Produktionsmittelzusammensetzung aufweisen, setze ein Kostenvergleich überdies die Möglichkeit voraus, die verschiedenen Produktionsfaktoren in ein bestimmtes Wertverhältnis zueinander zu bringen. Harrod nimmt hier als Beispiel an, ein Arbeiter entspreche 100 oder 150 Aren Land im Jahr. Seien die relativen Werte der verschiedenen Produktionsfaktoren in einem Lande festgelegt, dann sei es möglich, hier die Produktionskosten verschiedener Güter zu vergleichen.

Ein solcher Kostenvergleich erfolgt bei Harrod über eine Bestimmung und Gegenüberstellung der Gütereinheiten zweier Güter A und B. Zur Vereinfachung seiner Analyse schlägt er allerdings vor, "als Einheit des Gutes B den Betrag von B zu nehmen, der dieselben Produktionskosten wie eine Einheit des Gutes A in England hat."¹⁾ Für jede dieser Gutseinheiten nimmt er einheitlich x Maßeinheiten als Produktionskosten an, wobei er es offenläßt, ob damit x Arbeitstage, Körbe voll Konsumgüter oder Geldeinheiten gemeint sind.

Sodann untersucht Harrod das Kostenverhältnis der gleichen Gutseinheiten im Ausland. Als Produktionskosten einer ausländischen Einheit A nimmt er y , ihrer Art nach wiederum unbestimmte Maßeinheiten an. Die bisherigen Angaben lassen sich dann tabellarisch folgendermaßen zusammenstellen:

	Produktionskosten	
	in England	im Ausland
Einheit des Gutes A	x	y
Einheit des Gutes B	x	-

Obige Tabellenangaben erlauben noch keine Rückschlüsse auf komparative Vorteile eines der beiden Länder. Dies läßt sich erst nach Einführung des noch offenen vierten Postens feststellen. Letzterer kann nun gleich, größer oder kleiner sein als y . Ist $1 \text{ B. im Ausland} = y$, so würde eine etwaige Produktions- und Austauschspezialisierung keinem der Länder einen Vorteil erbringen. Das läßt sich

1) Roy Forbes Harrod: Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Bern 1947, S. 22
Diese Alternativlösung erinnert stark an die Substitutionskosteneffassung Haberlers.

feststellen, ohne daß das Produktionskostenverhältnis von A bzw. B in England zu A bzw. B im Ausland bekannt ist. Es ist nicht angegeben, ob y gleich, größer oder kleiner als x ist. Ein zwischenstaatlicher Kostenvergleich setzte eine gemeinsame Maßeinheit für beide Länder voraus. Bei unterschiedlichen relativen Werten der Produktionsfaktoren läßt sich jedoch keine gemeinsame Einheit finden.

Als nächsten Schritt wandelt Harrod den vierten Posten von y auf $2y$ ab.

	Produktionskosten	
	in England	im Ausland
Einheit des Gutes A	x	y
Einheit des Gutes B	x	$2y$

Dann sind die Produktionsfaktoren in der Herstellung von A- und B-Einheiten in England gleich produktiv, während sie im Ausland in der B-Produktion nur halb so leistungsfähig sind wie in A. Unter diesen Umständen empfiehlt es sich für England, B für das Ausland mit-zuproduzieren und dafür A zu importieren. Das Ausland seinerseits konzentriert sich zweckmäßigerweise auf die A-Produktion, in der es doppelt so leistungsfähig ist wie in B. Ein dementsprechender Austausch bietet im Sinne des komparativen Prinzips beiden Ländern Gewinnchancen.

Wie schon betont, handelt es sich hier nicht um einen unmittelbaren zwischenstaatlichen Kostenvergleich. "Dieser Gewinn wird nicht von der vergleichweisen Billigkeit der Erzeugung von A in England und im Ausland oder der Herstellung von B in England und im Ausland bestimmt. Der Gewinn hängt ab von der Relation zwischen

dem Verhältnis der Kosten der Produktion von A zu denen von B in England und dem Verhältnis der Kosten der Produktion A zu denen von B im Ausland. Ein Gewinn ist möglich, wenn die Verhältnisse verschieden sind."¹⁾

Bei Aufnahme des internationalen Austausches verändern sich nun die Kostenverhältnisse. Die mehr oder weniger starke Produktionsspezialisierung führt - steigende Kostenkurven vorausgesetzt - zu einem entsprechenden Kostenanstieg in den betreffenden Wirtschaftszweigen und zu einer Senkung in den zurückgehenden Produktionen. Dieser Prozeß vollzieht sich in beiden Ländern solange, bis ihre Kostenverhältnisse miteinander übereinstimmen. Ist dies erreicht, dann ist der größtmögliche Handelsgewinn realisiert.

Harrod erläutert also die zwischenstaatlichen Kostenverhältnisse und das Prinzip der komparativen Kosten in abstrakter Form, ohne einen unmittelbaren Kostenvergleich anzustellen. Er verweist auf die Schwierigkeit, eine international vergleichbare Kosteneinheit zu finden und vermeidet es, sich hier begrifflich festzulegen.

Demgegenüber sieht Harrod eine inländische Kostenbestimmung und -gegenüberstellung als möglich an. Die in einem Lande bestehenden Kostenverhältnisse bringt er dadurch zum Ausdruck, daß er verschiedene Güter in den Mengen gegenüberstellt, in denen sie sich kostenmäßig entsprechen und wahlweise erstellbar sind.²⁾

1) Roy Forbes Harrod, a.a.O., S. 24 f.

2) vgl. oben, S. 51, insbes. das Zitat zu Fußnote 1)

Diese Art der Darstellung aber ist im Zusammenhang mit Haberler sehr interessant: Sie entspricht nämlich Haberlers Substitutionskostentheorem - allerdings mit der Abweichung, daß Haberler die Substitutionskosten letztlich als Nutzen-Kosten betrachtet, während Harrod sie auf Arbeitskosten: Mühe (Arbeitsleid), Anstrengung u. dgl. zurückführt. In letzterer Hinsicht unterliegt also Harrod noch der klassischen Kostenvorstellung; die Art seiner Darstellung der komparativen Kostenverhältnisse hingegen zeigt - wenn auch ohne unmittelbare Bezugnahme auf Haberler - unverkennbar den Einfluß der modernen Gedankengänge Haberlers.

§ 4. Heinrich R i t t e r s h a u s e n

Eine rein auf dem Gleichgewichtskonzept beruhende Behandlung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen findet sich bei Rittershausen.¹⁾ Er betrachtet die Gleichgewichtstheorie als das verbindende Glied, das sowohl den Binnen- als auch den Außenhandel überdeckt. Der Preis dient dabei als Regulator, der Angebot und Nachfrage ins Gleichgewicht bringt.

Allerdings möchte Rittershausen dieses Gleichgewicht nicht als statisch aufgefaßt wissen. Die Betonung liege vielmehr auf den oft täglichen Preisveränderungen. Letztere könnten z.B. dazu führen, daß plötzlich Produktionen unrentabel werden oder steigende Gewinne

1) vgl. Heinrich Rittershausen: Internationale Handels- und Devisenpolitik, 1.Aufl., Frankfurt a.M. 1952; 2.Aufl., Frankfurt a.M. 1955

eine Mehrproduktion und ein entsprechendes Mehrangebot nach sich ziehen. Um mehr diese Dynamik zu betonen, schlägt er vor, die Gleichgewichtstheorie "Preisveränderungs-" oder "Mengenanpassungstheorie" zu nennen.

Bei seiner Außenhandelsanalyse unterscheidet nun Rittershausen ein doppeltes Gleichgewicht, ein Gleichgewicht der Waren- und eins der Devisenmärkte. Er räumt der Geldseite des Außenhandels die gleiche Bedeutung ein wie der Warenseite. Dabei erblickt er in der Geldseite das Unterscheidungsmerkmal zwischen Binnen- und Außenhandel. Innerhalb der Grenzen gilt der nominale Warenpreis, international aber der Kurswert, der "Preis" der Devisen. Der Waren- und der Devisenmarkt stehen in einem reziproken Verhältnis zueinander: Steigt z.B. das Preisniveau des Landes A um 10%, so sinkt die Kaufkraft des Geldes A und damit der Kurs der Devisen A in Land B um 10%. Der Warenpreissteigerung steht also eine entsprechende Senkung des Devisenkurses gegenüber, beide Märkte stehen somit in spiegelbildlichem Verhältnis zueinander.

Mit diesem Zusammenhang verweist die Theorie des doppelten Gleichgewichts auf die möglichen Konsequenzen handels- bzw. währungspolitischer Maßnahmen. Sie zeigt, daß der Staat nicht auf der einen oder anderen Seite Eingriffe vornehmen darf, ohne sich über die Rückwirkungen auf der Gegenseite im klaren zu sein. Überhaupt wendet sich Rittershausen entschieden gegen die starken Eingriffe des modernen Staates in den internationalen Wirtschaftszusammenhang, gegen die heutige "Allzoll- und Falschkurs-Handelspolitik". Letztere sei voller Widersprüche und führe zu einem wirtschaftlichen Kräfteverzehr.

Wie widerspruchsvoll eine solche Politik sein könne, die den spiegelbildlichen Zusammenhang von Waren- und Geldseite des Außenhandels außer Acht läßt, verdeutlicht Rittershausen an einem Gleichnis "vom Leben in der Schlucht": "Der falsche Devisenkurs legt, bildlich gesprochen, die Güter des Auslandes, um deren Einfuhr es sich dreht, auf eine schiefe Ebene, so daß sie auf uns zu, die wir an ihrem Fuße stehen, ins Rutschen kommen. Eine Flut von Einfuhr stürzt gewissermaßen auf uns zu, die schräge Fläche herunter. Der falsche Devisenkurs verbilligt die Einfuhr, übersteigert sie und erfordert nun Bremsen: Das Zollsystem muß zu einem Allzollsystem entwickelt werden, es muß in seiner Wirkung durch Kontingente auf das Mehrfache verstärkt werden und zu dieser Doppelbarriere hinzu muß noch die Sperre der Devisenbewirtschaftung mit Devisenkontingentierung hinzugefügt werden. Denn jene schiefe Ebene ... setzt sich auf der anderen Seite unseres Körpers fort: Aber nicht in absteigender, sondern in aufsteigender Richtung. Der Export muß mit großer Mühe diese schiefe Ebene emporgeschoben werden. Die meisten Exporteure leisten das nicht, der Export geht also zurück. Er muß durch Subventionen und andere künstliche Fördereinrichtungen die schiefe Ebene emporgedrückt werden, denn Waren bewegen sich eben von selbst nicht bergauf.

Durch den falschen Devisenkurs befindet man sich also gewissermaßen in einer Schlucht, auf deren linker Seite die Importgüter in Massen herunterstürzen, so daß man sich vor ihnen 'schützen' muß, während der Ausstoß der Exportgüter sehr schwierig ist, weil man sie rechts den Berg hochschieben muß."¹⁾

1) Heinrich Rittershausen: Internationale Handels- und Devisenpolitik, 2. Aufl., Frankfurt a.M. 1955, S. 305 f.

Eine derartige Politik lehnt Rittershausen als widerspruchsvoll und unwirtschaftlich ab - er spricht von einem "Gipfelpunkt der Unwirtschaftlichkeit" - und empfiehlt den Abbau der starken Staatsinterventionen. Er erstrebt ein System höchstmöglicher Widerspruchslosigkeit und Wirtschaftlichkeit, wie es ihm durch den Freihandel mit seinem Minimum an Staatseingriffen am ehesten erreichbar erscheint. Ein solches System möglichst großer Widerspruchslosigkeit und Rationalität entspreche am ehesten einer Ordnung im Sinne des Gleichgewichtskonzepts.

Naturgemäß spielen hierbei die Preise und speziell für den internationalen Austausch Preisdifferenzen eine ausschlaggebende Rolle. Diesen Umstand nimmt nun Rittershausen zum Anlaß für seinen Verzicht auf die Theorie der komparativen Kosten. "Der Außenhandel spielt sich nicht mehr, wie zu Ricardos Zeiten möglicherweise, durch Tausch von Elefantenzähnen gegen Glasperlen ab. Wenn es bei solchen Tauschgeschäften keinen Preis gab, so suchte und fand Ricardo bekanntlich die Regel der komparativen Kosten, um in dieser Form das Wirtschaftsprinzip auch ohne Preisfeststellung zur Anwendung zu bringen."¹⁾

Rittershausen legt damit seiner Kritik die historische, noch nicht weiterentwickelte Grundfassung der Theorie der komparativen Kosten zugrunde: "Die ricardianische Theorie der komparativen Kosten ... kann hier außer Betracht gelassen werden, weil sie gar keine Theorie der Preisbildung, sondern nur eine der Kosten und zwar der Realkosten ist, also einer Wirtschaft ohne Verwendung von Geld. Sie ist eine praktisch brauchbare Faustregel für grobe Schätzungen,

1) Heinrich Rittershausen, a.a.O., S. 81

gestattet aber keine konkreten Angaben von Preisen. Die Theorie der zwischenstaatlichen Preispolitik beginnt daher eigentlich gleich mit dem modernen Gleichgewichtsgedanken."¹⁾

Rittershausen lehnt also im Unterschied zu Haberler die Theorie der komparativen Kosten als überholt ab. Er hat bei seiner Kritik ausschließlich Ricardos Version der Theorie im Auge, die noch mit naturalen Tauschgrößen arbeitet. Für Rittershausen existiert die Theorie der komparativen Kosten gewissermaßen nur in ihrer Ursprungsfassung, d.h. er übergeht einfach ihre Weiterentwicklung, speziell die Einbeziehung von Geldpreisen.

Interessant ist nun, daß Rittershausen sich in seiner ablehnenden Haltung zur Theorie der komparativen Kosten durch Haberler bestärkt fühlt. Er sagt: "Diese Theorie, die sich auf Naturaltausch (Elfenbein gegen Glasperlen pp.) bezieht, ist heute auch von Haberler praktisch aufgegeben. Seit Haberler und Ohlin herrscht mit Recht die auf Preise bezügliche Gleichgewichtstheorie."²⁾

Hierzu ist klärend Folgendes festzustellen:

Rittershausens einschränkende Sicht der Theorie der komparativen Kosten veranlaßt ihn zur obigen Aussage. Tatsächlich ist es demgegenüber ja so, daß Haberler wohl die Naturaltausch- (speziell aber die Arbeitswert-) konzeption der Theorie aufgibt, nicht aber die Theorie selbst. Seine Verwendung der Gleichgewichtstheorie bedeutet also nicht den Verzicht auf die Theorie der komparativen Kosten, sondern nur ihre Einordnung in ein neues theoretisches System.

1) Heinrich Rittershausen: Internationale Handels- und Devisenpolitik, 1. Aufl., S. 255 f.

2) Heinrich Rittershausen: Internationale Handels- und Devisenpolitik, 2. Aufl., S. 108

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß Rittershausen die Theorie der komparativen Kosten für die Verhältnisse einer modernen Geldverkehrswirtschaft ablehnt, Haberlers Neuansatz also bei ihm keinen Niederschlag findet.

§ 5. Ernst H e u s s

Beachtung verdient ein neuerer Beitrag zur Außenwirtschaftstheorie von Ernst Heuss. Dieser entwickelt eine sog. "Theorie der interräumlichen Ordnung". Als Kriterium legt er ihr den Gesichtspunkt der R a u m g e b u n d e n h e i t der Produktionsfaktoren und Produkte zugrunde.

Heuss geht davon aus, daß die Raumgebundenheit je nach der Art des fraglichen Produktionsmittels oder Gutes stark variieren kann. Neben großer Raummobilität findet sich hochgradige Immobilität, letztere ganz ausgeprägt beim Produktionsfaktor Boden. Nicht so extrem, aber in ökonomischer Hinsicht bedeutsamer erscheint Heuss die Raumgebundenheit des Produktionsfaktors Arbeit bzw. des Menschen. "Die klassische Lehre hat bekanntlich davon die Eigenproblemstellung für den internationalen Handel abgeleitet, glaubte sie doch, von einer intranationalen Mobilität und einer internationalen Immobilität des Menschen sprechen zu können. Es ist offensichtlich, daß sich die menschliche Raumgebundenheit nicht in dieses einfache Schema pressen läßt, sondern daß hier sehr verschiedene Grade der Raummobilität bzw. Immobilität bestehen."¹⁾ Heuss begründet letzteres mit den

1) Ernst Heuss: Wirtschaftssysteme und internationaler Handel, Zürich - St. Gallen 1955, S. 15
Dieser Gedanke spielt z.B. auch bei Predöhl eine große Rolle; vgl. Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, a.a.O., S. 35

psychologischen Hemmnissen gegenüber einem Wohnsitzwechsel, der Abneigung gegen eine Umweltsveränderung, die von Mensch zu Mensch unterschiedlich stark ist. Daher sei es nicht möglich, die Gebundenheit bzw. die Freizügigkeit des Menschen bestimmten einheitlichen Raumzonen zuzuordnen, vielmehr fänden sich verschiedene Grade der Arbeitsmobilität im nationalen und internationalen Raum.

Auch bei den Gütern gebe es verschiedene Mobilitäts- bzw. Gebundenheitsgrade, abhängig von den jeweiligen Gutseigenschaften, ihrer Leichtigkeit oder Schwere, ihrer Haltbarkeit oder Verderblichkeit usw. Der jeweilige Gebundenheitsgrad bestimme über die Größe des Marktgebietes und sei ebenso wie beim Menschen nicht durch politische Grenzen bestimmt. So könne sich ein nationaler Raum aus vielen Lokal- und Regionalmärkten zusammensetzen oder selbst nur Bestandteil eines größeren Marktbereiches sein.

Allerdings läßt Heuss hier eine wesentliche Einschränkung gelten. Er räumt ein, daß institutionelle Faktoren mittelbar die Raumgebundenheit der Güter oder Menschen beeinflussen können, u.zw. in dem Sinne, daß sie nationale Gebundenheitsgrade schaffen. Besonders im 20. Jahrhundert schufen Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitsorganisation, Gesetzgebung usw. eine national-institutionelle Gebundenheit, die Wanderbewegungen zumindest stark einschränkt und auch für die Güter künstliche Bindungen schafft.

Heuss setzt nun den Gebundenheitsgrad der Güter und ihrer Produktionsfaktoren zueinander in Beziehung, um hieran sein Theorem der interräumlichen Arbeitsteilung

zu erklären. Es handelt sich dabei um eine vertikale Beziehung zweier Märkte, von denen der Markt der Produktionsfaktoren dem des betreffenden Gutes vorgelagert ist. Je nachdem, ob auf diesen Märkten Mobilität oder Immobilität besteht, ergeben sich dann unterschiedliche interräumliche Marktbeziehungen.

Die Abgrenzung von Mobilität und Immobilität setzt allerdings eine Raumeinheit als Kriterium voraus, deren Bestimmung Heuss hier bewußt offenläßt und dem jeweiligen Untersuchungsobjekt anzupassen gedenkt. Jedenfalls gilt ein Gut oder Produktionsmittel dann als mobil, wenn es zwischen zwei und mehr solcher Raumeinheiten frei fluktuieren kann (interräumliche Mobilität), und dann als immobil, ist es nur innerhalb einer einzigen Raumeinheit beweglich (intraräumliche Mobilität bzw. interräumliche Immobilität).

Produkte Prod.faktoren	immobil	mobil
	intraräumliche Arbeitsteilung	interräumliche Arbeitsteilung n. d. Theorem der komparativen Kosten
immobil		
mobil ^{x)}	partielle interräumliche Arbeitsteilung	interräumliche Arbeitsteilung n. d. Theorem der absoluten Kosten

x) Ausgenommen der Produktionsfaktor Boden, der seinem Wesen nach nicht mobil sein kann.

Nach vorstehender Tabelle lassen sich vier Arten räumlicher Arbeitsteilung unterscheiden:¹⁾

- 1) Sind Produkte und Produktionsfaktoren raumimmobil, ist eine interräumliche Arbeitsteilung ausgeschlossen. Es gibt nur eine intraräumliche Arbeitsteilung.
- 2) Sind Produkte etwa infolge zu hoher Transportkosten oder Zollsätze immobil, andererseits aber ihre Produktionsfaktoren beweglich, ist wenigstens eine partielle interräumliche Arbeitsteilung möglich. Diese Form der Arbeitsteilung findet sich besonders bei Unternehmen, die im Auslande Tochtergesellschaften gründen und mit Kapital, Arbeit - zumindest Leitungspersonal -, Herstellungsrechten u. dgl. ausstatten.
- 3) Sind umgekehrt nicht die Produktionsfaktoren, sondern die Produkte raummobil, ist eine interräumliche Arbeitsteilung im Sinne des Theorems der komparativen Kosten möglich. Letztere sieht Heuss als besonders bedeutungsvoll an, zumal die verkehrstechnische Entwicklung der letzten hundert Jahre die Produkte stärker raummobilisiert haben dürfte als die Produktionsfaktoren.
- 4) Sind schließlich sowohl Produkte als auch Produktionsfaktoren raummobil, kommt es zu einer interräumlichen Arbeitsteilung, bei der sich die Produktionsfaktoren den für ihre Leistungsmaximierung geeignetsten Räumen zuwenden und jeder Raum nur die Produkte herstellt, in denen er einen absoluten Kostenvorteil besitzt.

1) vgl. Ernst Heuss, a.a.O., S. 22 ff.

Nach dieser allgemeineren Betrachtung wendet sich Heuss speziell der Theorie der komparativen Kosten zu.¹⁾

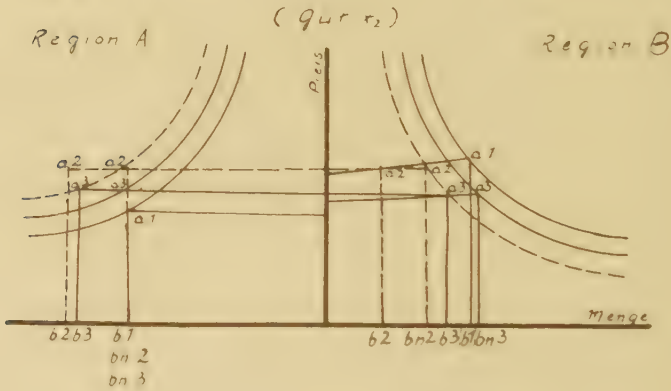
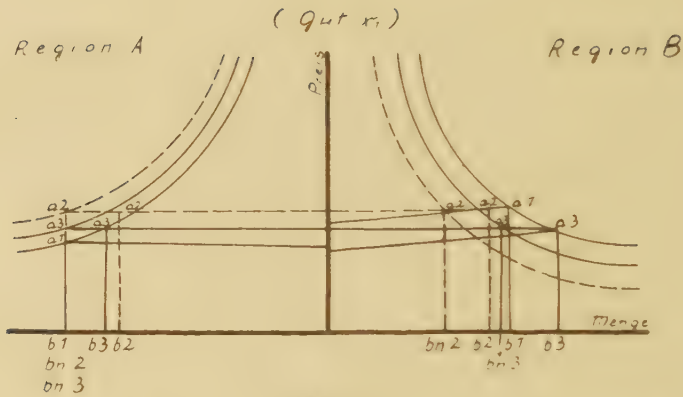
Er legt zwei zunächst voneinander abgeschlossene Regionen, beliebig angenommene Raumeinheiten, zugrunde. Jede Region (A bzw. B) produziert zwei Güter x_1 und x_2 unter ausschließlichem Arbeitsaufwand. Das dann aus Arbeitseinkommen bestehende regionale Nominaleinkommen wird völlig für den Erwerb der beiden Güter verausgabt, so daß ein regional in sich geschlossener Kreislauf vorliegt. Darüberhinaus nimmt Heuss für beide Regionen Vollbeschäftigung an, so daß eine Ausdehnung der regionalen Gesamtproduktion nicht möglich ist.

Bei Öffnung beider Regionalmärkte beispielsweise durch Schaffung einer interregionalen Verkehrslinie oder durch Beseitigung von Zollsätzen kommt es nun zu einer einheitlichen Preisbildung für x_1 und x_2 .²⁾

1) vgl. Ernst Heuss, a.a.O., S. 26 ff.

Die Art der Heuss'schen Darstellung erfordert hierbei eine engere Anlehnung an seine Ausführungen.

2) vgl. zu den weiteren Ausführungen das folgende Diagramm, Ernst Heuss, a.a.O., S. 26



Als Ergebnis des interregionalen Anschlusses bilden sich interregional einheitliche Preissätze heraus zwischen dem ursprünglich niedrigeren Preis der Region A und dem höheren der Region B. Das bedeutet für Region A eine allgemeine Preiserhöhung und entsprechende Unternehmergewinne. Da aber Gut x_2 gegenüber Region B vergleichsweise kostengünstiger und gewinnbringender ist als Gut x_1 ,

wird sich Region A in verstärktem Maße der Produktion von x_2 zuwenden. Dies bedingt einen Abzug von Produktionskräften aus der Produktion von x_1 , da gemäß der Annahme der Vollbeschäftigung keine freien Arbeitskräfte verfügbar sind. Unter diesen Bedingungen geht die Produktionsumstellung so lange vor sich, bis in beiden Branchen der Region A keine Gewinndifferenzen mehr bestehen. "Bei dieser neuen Gleichgewichtslage produziert Region A vom Gut x_2 statt der Menge b_1 die Menge b_2 und reduziert dafür die Produktion des Gutes x_1 von b_1 auf b_2 . Der interregionale Marktpreis spielt sich dann auf der Höhe a_2 ein, bei welcher in beiden Branchen der Region A der gleiche Gewinnsatz (Differenz zwischen a_1 und a_2) besteht."¹⁾

Ist auch Region A der Region B allgemein kostenüberlegen, so erlaubt doch ihre begrenzte Produktionsmittelausstattung - annahmegemäß besteht keine interregionale Produktionsmittelmobilität - nur eine begrenzte Versorgung des interregionalen Marktbereichs. Sie muß sich also auf die vorteilhafteste Produktion konzentrieren und der Region B trotz deren allseitiger Kostenunterlegenheit einen gewissen Marktanteil überlassen. Letzterer verringert sich allerdings - in obigem Diagramm von b_1 auf b_2 . Die Verringerung der Gesamtproduktion bedeutet zugleich eine Einschränkung des Nominaleinkommens von B (Inhalt der beiden Rechtecke, deren Seiten die Mengenachse bis b_2 und die Preisachse bis a_2 bilden), während sich das Nominaleinkommen der Region A erhöht. Diese interregionale Verschiebung der Nominaleinkommen löst nun in beiden Regionen entsprechende Nachfrageverschiebungen aus, die im Diagramm in einer Verlagerung der Nachfragekurven nach links zum Ausdruck kommen (gestrichelte Nachfragekurven).

1) Ernst Heuss, a.a.O., S.27

Dann gestaltet sich der interregionale Handel folgendermaßen: Da Region A vom Gut x_1 die Menge bn_2 nachfragt, aber nur b_2 produziert, importiert sie den Fehlbetrag $b_2 - bn_2$ zum Preis a_2 aus Region B. Andererseits exportiert A den bei Gut x_2 auftretenden Produktionsüberschuß $bn_2 - b_2$ nach Region B. In spiegelbildlichem Verhältnis dazu stehen die Export- und Importwerte der Region B, graphisch veranschaulicht durch gleichgroße Rechtecke (mit den Seiten $b_2 - bn_2$ und $b_2 - a_2$ bzw. $bn_2 - a_2$) in A und B. Das heißt, der interregionale Handel ist hier im Gleichgewicht.

Für B bedeutet allerdings dieses Gleichgewicht allgemeinen Produktions- und Beschäftigungsmangel. In diesem Falle werden durch eine Nominallohnsenkung in B (Senkung auf den Stand der unteren, leicht ansteigenden Gerade) die Arbeitskräfte wieder voll in den Wirtschaftsprozess eingegliedert, und die Produktion erweitert sich von b_2 auf b_3 . In A wirkt sich diese Erweiterung der B-Produktion lediglich in einer internen Produktionsumstellung von b_2 auf b_3 aus, ohne damit die Gesamtgröße der A-Produktion zu verändern. Bei gleichbleibendem Produktionsvolumen von A und zunehmendem von B ergibt sich eine Steigerung des Gesamtangebots beider Regionen mit einer entsprechenden Preissenkung von a_1 auf a_3 . Das bedeutet letztlich einen Rückgang des Nominaleinkommens für A und eine entsprechende Zunahme für B. Diese neuerliche Nominaleinkommensverschiebung äußert sich in einer Verlagerung der jeweiligen regionalen Nachfragekurven nach rechts (auf die Position der mittleren, durchgezogenen Kurven). Unter diesen Bedingungen kommt es zu folgendem interregionalem Austausch: Region B exportiert von Gut x_1 die Menge $b_3 - bn_3$ und importiert von Gut x_2 die Menge $bn_3 - b_3$. Es besteht hier wieder größenmäßige Übereinstimmung zwischen Import- und Exportwerten und damit Gleichgewicht im interregionalen Handel, - nur mit dem Unterschied zum erstgenannten Gleichgewicht, daß jetzt Vollbeschäftigung in B und Gleichgewicht auch auf dem Arbeitsmarkt bestehen.

Heuss' Gedankenführung ist in starkem Maße von der Gleichgewichtsvorstellung mit den ihr zugrundeliegenden Abstraktionen bestimmt. Dementsprechend behandelt er auch die Theorie der komparativen Kosten primär unter gleichgewichtstheoretischem Aspekt.

Er arbeitet zunächst die Voraussetzungen für die Gültigkeit des komparativen Prinzips heraus: die Raumimmobilität der Produktionsfaktoren und die Raummobilität der Produkte, wobei er die begriffliche Bestimmung des "Raumes" bewußt offenläßt und diesen nicht etwa mit dem Staatsraum gleichsetzt. Auf diesen Annahmen baut er dann seine Erklärung der interregionalen Arbeitsteilung auf. Er erläutert letztere an einem Kurvenschaubild und untersucht besonders ihre Rückwirkungen auf Produktion und Beschäftigung, Einkommen und Nachfrage bis hin zur Realisierung des interregionalen Gleichgewichts. Der Kosten Gesichtspunkt als Maßstab für den Außenhandelsgewinn tritt bei ihm zugunsten einer makroökonomischen Globalanalyse zurück. "Welcher Region der größere Vorteil aus der höheren Leistungseffizienz der interregionalen Arbeitsteilung anheimfällt, hängt von der jeweiligen Angebots- und Nachfragestruktur in den einzelnen Regionen ab und richtet sich nicht etwa ... nach der ursprünglichen Kostenüberlegenheit oder -unterlegenheit einer Region. In dem hier angeführten Beispiel hat Region A keine Verbesserung ihres Realeinkommens erfahren, da sie trotz ihres höheren Nominaleinkommens nicht mehr Güter nachfragen kann (für Gut x_1 und x_2 gilt $b_1 = b_{n3}$) als vorher mit dem niedrigeren Nominaleinkommen bei tieferen Preisen. In Region B hat sich die Versorgung von x_1 um $b_1 - b_{n3}$ verschlechtert, aber dafür die von Gut x_2 um $b_1 - b_{n3}$ verbessert."¹⁾

1) Ernst Heuss, a.a.O., S. 30

Heuss sieht also den Außenhandelserfolg als Ergebnis einer Reihe zusammenwirkender Faktoren an und nicht als bloße Folge der kostenmäßigen Ausgangssituation. Insofern tritt bei ihm der Kostenaspekt in seiner Bedeutung etwas zurück. Er legt sich auch nicht auf eine begriffliche Bestimmung der Kosten fest¹⁾ und beschränkt sich auf eine rein graphische Darstellung der komparativen Kostenverhältnisse. Somit läßt sich auch keine Beziehung zu Haberler mit seiner speziellen Fassung der komparativen Kosten herstellen.

§ 6. Otto K r a u s

Durch seine kritischen Gedanken zur Substitutionskostentheorie interessant ist ein neuerer außenwirtschaftstheoretischer Beitrag von Kraus.²⁾ Dieser befaßt sich mit der Frage, inwieweit die alternative Verwendbarkeit der Produktionsmittel, welche die Substitutionskostentheorie (bis zu einem gewissen Grade³⁾) voraussetzt, tatsächlich gegeben ist. Er geht dabei auf die Länder ein, deren Bodenkapazität und -beschaffenheit eine Güterproduktion ermöglichen, die den Eigenbedarf der Volkswirtschaft weit übersteigt und einen Auslandsabsatz des Überschußprodukts erfordert.

-
- 1) Die Unterstellung eines reinen Arbeitsaufwandes dient nur zur Vereinfachung seines Beispiels.
 - 2) vgl. Otto Kraus: Theorie der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin 1956
 - 3) Beachte die einschränkenden Bemerkungen Haberlers oben, S. 32 ff.

Diese Situation wird von Kraus folgendermaßen beurteilt: "Es wäre offensichtlich Unsinn, diese nur durch den Export ermöglichte Ausnutzung des natürlichen Produktionspotentials zu den 'volkswirtschaftlichen Produktionskosten' der Exportgüter zu rechnen. Sofern keine anderweitige Verwendung möglich ist und die zur Produktion aufgewendeten Sachgüter nicht ersetzt werden müssen (sondern von der Natur dargeboten werden), steht dem Nutzen des Exporterlöses keinerlei Opfer gegenüber, welches zur Erzielung dieses Nutzens gebracht werden mußte.

Wenn man im Sinne der Opportunity Costs-Theory die Kosten als den entgangenen Nutzen (*lucrum cessans*) definiert, welcher bei anderweitiger Verwendung von Kraft und Stoff hätte erzielt werden können, so ist dieser durch die 'Aufopferung' ansonsten nutzloser Naturgaben entstandene *Verlustwert* gleich Null. Indessen müßte unter diesem Gesichtspunkt auch diejenige menschliche Arbeitsleistung als wertlos erscheinen, für die sich keine andere Möglichkeit nutzbringender Verwertung ergeben würde als jene Verwendungsart, in welcher sie tatsächlich eingesetzt wird - im angenommenen Falle der Produktion für den Export also. Der Verlustwert, das '*lucrum cessans*' dieser Arbeitsleistung ist ja ebenfalls Null - da sie ohne den Export ihrer Erzeugnisse ganz einfach unterbleiben müßte."¹⁾

Nun räumt Kraus allerdings ein, daß dies nur für den Fall einer absoluten Monokultur gilt, also für eine Volkswirtschaft, in der es tatsächlich nur einen einzigen Produktionszweig gibt.²⁾ Eine solche Wirtschaftsform dürfte heute aber äußerst selten sein und sich bestenfalls in

1) Otto Kraus, a.a.O., S. 107 f.

2) Daß bei einer solchen Monokultur das Prinzip der komparativen Kosten ohnehin nicht zum Tragen kommt, sei hier nur angemerkt.

extrem unterentwickelten Gebieten finden. Obige rein logisch berechtigte Erwägung von Kraus ist also von unerheblicher praktischer Bedeutung.

Tatsächlich verfügen die meisten Volkswirtschaften über eine Reihe verschiedenartiger Produktionsmöglichkeiten. Sie bieten damit die Möglichkeit zu einer alternativen Verwendung von Produktionsmitteln, eine gleich wichtige Bedingung für das Substitutionskostenprinzip wie für das Prinzip der komparativen Kosten. Letzteres setzt nun nach Ansicht von Kraus notwendig die innerstaatliche Freizügigkeit der Produktionsfaktoren voraus; diese Freizügigkeit sei eine unerläßliche Voraussetzung für eine gewinnbringende Austauschspezialisierung. "Wenn nämlich eine Ertragssteigerung allein auf dem Wege der Andersverwendung von beschäftigten Produktionsfaktoren überhaupt möglich sein soll, so müssen diese Faktoren doch wohl ihren Einsatzort wechseln können. Es hieße doch wohl die Wirklichkeitsfremdheit oder vielmehr die Wirklichkeitswidrigkeit auf die Spitze treiben, wollte man annehmen, daß an j e d e m Orte, an welchem durch die Wirkungen des internationalen Wettbewerbes Produktionsfaktoren aus ihrer bisherigen Beschäftigung freigesetzt werden, auch die technischen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für ihre 'Andersverwendung' bestehen. Die Anwendung des 'euklidischen' Modells auf die Welt, in der wir leben, hat also die freie Beweglichkeit der Produktionsfaktoren im staatlich geeinten Wirtschaftsraum zur n o t w e n d i g e n Voraussetzung."¹⁾

Mit dieser Erklärung wendet sich Kraus speziell gegen Haberler, der die Notwendigkeit einer solchen Beweglichkeit verneint. Haberler begründet seine Auffassung folgendermaßen: "Es wird immer wieder behauptet ..., daß die

1) Otto Kraus, a.a.O., S. 102 f.

Theorie freie Beweglichkeit der Produktionsmittel innerhalb jedes Landes zwischen den verschiedenen Wirtschaftszweigen voraussetze. Diese Behauptung ist jedoch falsch und beruht auf einer zu wörtlichen Interpretation der Zahlenbeispiele, mit denen die Theorie der komparativen Kosten oft illustriert wird, besonders in den älteren Schriften, die auf dem Boden der Arbeitswertlehre stehen. Es ist doch klar, daß zahlreiche Produktionsmittel physisch unbeweglich sind und, auf kurze Frist gesehen, auch der Produktionsfaktor Arbeit aus den verschiedensten Gründen oft lokal oder industriell gebunden ist."¹⁾

"Es ist jedoch richtig, ... daß die Vorteile, die ein Land aus dem internationalen Handel ziehen kann, desto geringer sind, je unbeweglicher seine Produktionsmittel sind, m.a.W. je weniger anpassungsfähig seine Wirtschaft ist. Aber selbst im imaginären Extremfall vollständiger Unbeweglichkeit, also unter der Annahme, daß nur eine bestimmte Menge von jedem Gut produziert werden kann, wäre es immer noch vorteilhaft, die verhältnismäßig weniger knappen gegen die knapperen Güter auszutauschen."²⁾

Aus vorliegender Gegenüberstellung ergibt sich folgendes Bild: Kraus sieht die Theorie der komparativen Kosten und ihre Begründung des Außenhandelsgewinns abhängig von der innerstaatlichen Mobilität aller Produktionsfaktoren. Haberler hingegen behandelt das Problem mehr als Gradfrage. Zunächst einmal berücksichtigt er den Tatbestand mobiler und spezifischer Produktionsmittel. Ein Außenhandelsgewinn wird sich dann in dem Maße ermöglichen lassen, als umleitbare Produktionsmittel vorhanden sind. Die jeweils verbleibenden spezifischen Produktionsmittel verfallen der Entwertung. Dementsprechend fallen die Gewinne aus dem

1) 2) Gottfried Haberler: Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Schr.d.Ver. f. Sozialpolitik, N.F., Band 10, Berlin 1954, S. 45

Außenhandel um so geringer aus, je mehr spezifische Produktionsmittel vorhanden sind.

Doch sieht Haberler den Außenhandel selbst bei genereller Immobilität noch als vorteilhaft an, weil dann die verhältnismäßig weniger knappen gegen die knapperen Güter ausgetauscht werden könnten.¹⁾ Eine echte Austauschspezialisierung ist in diesem Falle aber nicht mehr möglich. Insofern betont Kraus mit Recht die Notwendigkeit der innerstaatlichen Mobilität der Produktionsfaktoren. Letztere ist zwar nur begrenzt realisierbar - das stellt Haberler nachdrücklich heraus -, doch insoweit Mobilität besteht, ist auch eine alternative Verwendung von Produktionsmitteln und eine Produktionsumstellung auf den komparativen Vorteil möglich. Der Fall genereller Immobilität schließt diese Möglichkeit aus, dürfte allerdings weniger ins Gewicht fallen, da er - ähnlich wie die obenerwähnte absolute Monokultur - faktisch kaum anzutreffen sein wird.

§ 7. Bertil Ohlin

Starken Einfluß auf die neuere Entwicklung der Außenwirtschaftstheorie nimmt eine Gruppe von Autoren, welche die Außenwirtschaftsprobleme unter besonderer Berücksichtigung des Raumaspekts behandeln. Zu nennen sind hier besonders Ohlin, Lösch, Predöhl.

Mit an erster Stelle unter den Versuchen, die Probleme des internationalen Handels mittels der allgemeinen Gleichgewichtstheorie zu erklären, steht Ohlins Lehre vom interregionalen Handel.

1) Das setzt allerdings voraus, daß die jeweils reichlicheren auch die vergleichsweise kostengünstigeren Güter sind

Ohlin geht vom klassischen Unterscheidungsmerkmal zwischen Binnen- und Außenhandel, der nationalen Beweglichkeit und internationalen Immobilität der Produktionskräfte aus. Diese Vorstellung war maßgebend dafür, daß die Klassiker die Länder (nations) als ökonomische Einheiten behandelten. Nun läßt sich nach Ohlin besagtes Merkmal aber auch auf kleinere Raumeinheiten, sogenannte "Regionen", anwenden. Unter Region versteht er dementsprechend ein Wirtschaftsgebiet mit einer bestimmten Ausstattung an Produktionsmitteln, welche innerhalb des betreffenden Gebietes freibeweglich, interregional jedoch mehr oder weniger unbeweglich seien.

Mit dieser Übertragung auf den regionalen Bereich löst Ohlin die Theorie des internationalen in eine des interregionalen Handels auf. Den internationalen Handel sieht er dabei als Spezialfall des interregionalen Handels an.¹⁾

"Der internationale Handel sollte als Spezialfall des allgemeinen Begriffes *i n t e r r e g i o n a l e r* Handel oder, man kann vielleicht besser sagen, des *i n t e r l o k a l e n* Handels angesehen werden. Erst dann kann behauptet werden, daß die geographischen oder territorialen Momente der Preisbildung genügend beleuchtet sind. ... Die Theorie des Außenhandels ist nichts anderes als eine *i n t e r n a t i o n a l e* *S t a n d o r t s l e h r e*."²⁾

Ohlin strebt also eine rein standortstheoretische Begründung der Außenwirtschaftslehre an: "To demonstrate that the theory of international trade is only a part of a general localisation theory, wherein the space aspects

-
- 1) Bei interregionaler Immobilität der Produktionsmittel eine recht fragwürdige Annahme, es sei denn, die Regionen stimmten zufällig mit den Staatsgrenzen überein.
2) Bertil Ohlin: Ist eine Modernisierung der Außenhandels-
theorie erforderlich?, W.A., 26. Band, 1927,
S. 115

of pricing are taken into full account and to frame certain fundamentals of such a theory as a background for a theory of international trade, wherein the influence of local differences in the supply of factors of production and transportation costs within each country is duly considered."¹⁾ Aus dieser Sicht heraus nimmt Ohlin eine Standortsbestimmung vor. Er sieht den Produktionsstandort als ein Ergebnis der örtlich unterschiedlichen Verteilung der "basic elements of pricing" an, d.h. der unterschiedlichen räumlichen Verteilung der Produktionsfaktoren, des Konsums und der Transportmöglichkeiten.

Wie Predöhl bemerkt, hat sich aber Ohlin insofern noch nicht von den Raumvorstellungen der alten Theorie gelöst, als er letztere wiederum auf räumliche Ausschnitte, wenn auch allgemeinerer Art und kleineren Umfangs, überträgt.²⁾ Ohlins Lehre ist also keine eigentliche Theorie der räumlichen Ordnung, sondern nur die Auflösung der Ein-Markt-Theorie der Gleichgewichtstheorie (Casselscher Prägung), die die räumliche Differenzierung nicht beachtet, in eine Mehr-Markt-Theorie, welche räumliche Unterschiede einbezieht.

Der Austausch zwischen diesen Einzelmärkten, den Regionen, hängt nun maßgebend von ihrer räumlichen Produktionsmittelausstattung ab, d.h. von der relativen Knappheit an Produktionsmitteln. Denn das regional unterschiedliche Produktionsmittelangebot schlägt sich in entsprechend unterschiedlichen Preisen nieder. "Factors command varying prices in different parts of the same country; these differences in local factor supply affect the localisation of production and interregional trade within countries in the same way as international differences affect foreign trade."³⁾

Die Regionen spezialisieren sich demnach auf die Produktion, für die sie relativ reichlich mit Produktionsmitteln versehen sind und importieren die Güter,

1) Bertil Ohlin: Interregional and International Trade, a.a.O., S. VII

2) vgl. Andreas Predöhl, a.a.O., S. 23, 157

3) Bertil Ohlin, a.a.O., S. 230

für deren Herstellung relativ wenig Produktionsmittel vorhanden sind. Ein solcher Austausch wirkt dann indirekt auf eine interregionale Angleichung in der Knappheitslage der Produktionsfaktoren und auf einen entsprechenden Preisausgleich hin.¹⁾ Die bisher reichlicher vorhandenen Produktionsmittel werden knapper und teurer, weil zur Inlands- die Auslandsnachfrage hinzutritt, die bisher knapperen Produktionsmittel werden reichlicher und billiger, weil hier das zusätzliche Auslandsangebot in Erscheinung tritt. Unter diesen Bedingungen wird der Austausch solange fortgesetzt, bis unter dem Einfluß der reziproken Nachfrage beider Regionen ein neues Gleichgewicht erreicht ist.

Ohlin sucht so den internationalen bzw. den interregionalen Austausch ausschließlich mit der modernen Gleichgewichtstheorie zu erklären, unter Verzicht auf die Theorie der komparativen Kosten. Er begründet seinen Verzicht mit der Feststellung, daß die Theorie der komparativen Kosten auf der Arbeitswertlehre aufbaue, letztere aber beim Einbau der Außenhandelstheorie in die allgemeine Preistheorie fallen müsse. Dementsprechend müsse auch die Theorie der komparativen Kosten fallen. Aus der Unhaltbarkeit des Arbeitswertkonzepts folgert er also die Unbrauchbarkeit des Prinzips der komparativen Kosten überhaupt.

Gegen diese Folgerung wendet sich u.E. mit Recht Forstmann: "Damit ist zwar die Ablehnung der Theorie der komparativen Kosten als Arbeitswertlehre, nicht aber auch der in ihr enthaltenen Grundgedanken begründet."²⁾

1) Ohlin fußt hier auf der von Heckscher entwickelten These, daß der Außenhandel zum Ausgleich der Produktionsmittelpreise führe.

Vgl. Eli Heckscher: The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, Ekonomisk Tidskrift, Vol. XXI, S. 497 ff.

2) Albrecht Forstmann: Die Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie, a.a.O., S. 56

Ohlins ablehnende Haltung zur Theorie der komparativen Kosten kommt auch Haberler gegenüber zum Ausdruck. Er argumentiert, Haberler erkläre die internationale Arbeitsteilung nicht an Hand realer Kosten, sondern relativer Preise, was gleichbedeutend sei mit einer Erklärung im Sinne der Gleichgewichtstheorie.¹⁾ Das aber bedeute die Aufgabe des Prinzips der komparativen Kosten. Haberlers Neufassung der komparativen Kosten wird also von Ohlin als solche nicht anerkannt.²⁾

Eine Stellungnahme Forstmanns möge hier wieder zur Beurteilung der Ohlinschen Position dienen: "Der wirkliche Gehalt seiner Darlegungen über die Unterschiedlichkeiten in den relativen Erzeugungskosten der einzelnen 'Regionen' unterscheidet sich keineswegs von den Untersuchungen anderer Forscher, die ebenfalls mit der Preistheorie arbeiten, die Kompatibilität der Grundgedanken der Theorie der komparativen Kosten mit denen der allgemeinen Preistheorie aber durchaus erkennen und anerkennen. Das scheint auch verständlich, da ja die Spezialisierung eines jeden Landes auf diejenigen Erzeugungsarten, in denen die relativen Erzeugungsbedingungen am günstigsten sind, keine besondere Erkenntnis darstellt, sondern ... nur ein Sonderfall der allgemeinen Grundsätze der Arbeitsteilung ist."³⁾

1) vgl. Bertil Ohlin: Interregional and International Trade, a.a.O., S. 14, Anm. 1

2) Auf Autoren mit ähnlich ablehnender Stellungnahme ist bereits hingewiesen worden; vgl. oben, S. 49, Fußnote 1)

3) Albrecht Forstmann: Die Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie, a.a.O., S. 57

§ 8. August L ö s c h

Eine rein raumwirtschaftstheoretische Erklärung findet der Außenhandel bei Lösch.¹⁾ Lösch baut die Standortstheorie zu einer regelrechten Lehre der räumlichen Ordnung der Wirtschaft aus. In diesem Zusammenhang entwickelt er über seine engere Standortslehre hinaus eine Lehre der Wirtschaftsgebiete und erklärt von hier aus auch den zwischenstaatlichen Güteraustausch.

In seiner engeren Standortslehre unterscheidet Lösch zwischen betriebs- und gesamtwirtschaftlichen Belangen. Der b e t r i e b swirtschaftlich richtige Standort, d. h. die günstigste Betriebslage im betreffenden Erzeugungs-, Absatz- oder Bezugsgebiet ist dort gegeben, wo sich der größte Reingewinn ergibt. Eine theoretische Bestimmung dieses Standortes ist allerdings nicht möglich. Nur durch die praktische Probe, über eine Bestimmung der jeweiligen Kosten- und Nachfragegrößen lassen sich der Gewinn der einzelnen möglichen Standorte und damit auch der vorteilhafteste Standort feststellen. Da die betriebswirtschaftliche Lagewahl Rückwirkungen auf den Standort der Konkurrenten, Kunden und Lieferanten hat, muß aber die Frage nach dem richtigen Standort im Rahmen einer g e s a m twirtschaftlichen Standortslehre betrachtet werden.

Wie in der Preistheorie die Interdependenz der Preise, gilt es nach Lösch in der Standortslehre die Interdependenz aller Standorte zu berücksichtigen. Das auf der Interdependenz der Standorte beruhende Gleichgewicht wird dann von zwei Tendenzen bestimmt:

1) vgl. August Lösch: Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, Jena 1940

der einzelwirtschaftlichen Tendenz zur Maximierung des Vorteils, die in dem Streben jedes Erzeugers und Verbrauchers nach größtmöglichem Gewinn bzw. möglichst billigem Einkauf zum Ausdruck kommt; und der gesamtwirtschaftlichen Tendenz zur Maximierung der Zahl der Konkurrenten, deren gemeinsames Streben nach Vorteil diesen aber letztlich einschränkt. So wird im ständigen Widerstreit beider Tendenzen das, was die eine erringt, von der anderen wieder abgeschöpft. Der Punkt, an dem diese Kräfte zum Ausgleich kommen, bestimmt dann das standörtliche Gleichgewicht, welches Lösch in einem detaillierten Gleichungssystem zur Darstellung bringt.

Predöhl bemerkt zum Verfahren von Lösch: "Lösch geht ... auf eine regelrechte Theorie der räumlichen Ordnung der Wirtschaft aus. Trotz einer Fülle von kritischen Erkenntnissen und interessanten Spezialstudien, ja vielleicht gerade wegen dieser, gelingt ihm aber nicht die Herausarbeitung eines geschlossenen theoretischen Systems. Das gilt besonders für den ersten Teil seines Buches, das die eigentliche Standortlehre enthält, sich aber von Anfang an in überaus komplizierten Spezialkonstruktionen verliert, während seine heroischen Versuche, zu Allgemeinerkenntnissen vorzudringen, in Andeutungen steckenbleiben. Unter diesen Umständen fehlt auch der anschließenden Lehre vom Wirtschaftsraum die eigentliche Grundlage."¹⁾

Den Wirtschaftsraum, auch als Wirtschaftsgebiet oder -landschaft bezeichnet, definiert Lösch vom Begriff der wirtschaftlichen Grenze aus. Es handelt sich hier um Räume, die bei Ausschaltung sämtlicher außerökonomischer Faktoren durch die räumlichen Absatzlinien der Produkte

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 23 f.

abgesteckt werden. Derartige Wirtschaftsräume verdanken ihre Abgrenzung somit ausschließlich wirtschaftlichen Gesichtspunkten im Gegensatz zu den Staatsräumen, deren Grenzen politisch-historisch bestimmt sind. Beide Raumtypen stimmen im allgemeinen lage- und größenmäßig nicht überein, d. h. ein Staatsraum kann mehrere Wirtschaftsräume umfassen bzw. räumlicher Bestandteil eines Wirtschaftsraumes sein.

Von hier aus erklärt nun Lösch den zwischenstaatlichen Güteraustausch. Nach seiner Darstellung durchschneiden die politischen Grenzen die wirtschaftlichen Absatz- und Bezugsgebiete. Damit sind alle Güter, deren Absatzgebiete von den Grenzen durchschnitten werden, Ausfuhr Güter, liegt das Erzeugungszentrum diesseits, und Einfuhr Güter, liegt es jenseits der Grenze. Das gleiche gilt für die Bezugsgebiete. Für den Außenhandel bestimmend ist also, ob die Absatz- bzw. Bezugsgebiete bestimmter Produktionen ins Ausland hineinreichen.¹⁾

Eine Begründung der internationalen Arbeitsteilung mittels der Theorie der komparativen Kosten lehnt Lösch demgegenüber ab. Denn letztere beruhe auf der Vorstellung innerstaatlicher Beweglichkeit und internationaler Immobilität der Produktionsfaktoren und behandle die Länder - ungeachtet ihrer räumlichen Ausdehnung - wie Punkte und wirtschaftliche Einheiten. "Der Hauptgrund, warum sich die Theorie auf Länder in aller Regel nicht anwenden läßt, liegt in deren räumlicher Ausdehnung. Die Lehre von den komparativen Kosten behandelt sie als Punkte und glaubt ein Übriges getan zu haben, wenn sie 'die' Frachtkosten zwischen den Ländern berücksichtigt. Aber gerade diese sind in vielen Fällen gleich null, während sie es

1) vgl. August Lösch: Eine neue Theorie des internationalen Handels, W.A., 50. Band, 1939, S. 312

bis zur Landesgrenze fast nie sind. Diese Degradierung der Länder zu Punkten erleichterte die Irrlehre von ihrer wirtschaftlichen Einheit."¹⁾ "Nur in extremen Fällen trifft die Theorie einigermaßen auch auf Länder zu, etwa wenn diese kleine, weit auseinanderliegende, sehr verschiedenartige Inseln sind. Es ist wohl kein Zufall, daß sie gerade in England entstand."²⁾

Letztlich räumt Lösch der Theorie nur im Rahmen der inter-personalen Arbeitsteilung eine beschränkte Gültigkeit ein, u.zw. hinsichtlich der Berufsspezialisierung nach der relativ größeren individuellen Leistungsfähigkeit.³⁾

Lösch bestreitet also den Erklärungswert der Theorie der komparativen Kosten für die internationale Arbeitsteilung. Das schließt notwendig auch eine Ablehnung von Haberlers Fassung der komparativen Kosten ein. So erklärt es sich auch, daß Lösch Haberlers Theorem nicht erst einer gesonderten Betrachtung unterzieht.

§ 9. Andreas P r e d ö h l

Predöhl umreißt sein Programm wie folgt:

"Unser Grundriß ... will ... nicht nur die Theorie der komparativen Kosten durch ein entsprechendes Theorem der Gleichgewichtstheorie ersetzen, sondern die gesamte herkömmliche Theorie der internationalen Arbeitsteilung durch die zur Raumwirtschaftstheorie erweiterte S t a n d o r t s t h e o r i e ablösen."⁴⁾

Die eigentliche Problematik des internationalen Handels liegt für Predöhl im Raumaspekt, speziell im Problem

1) August Lösch: Die räumliche Ordnung der Wirtschaft, a.a.O., S. 164

2) ders., ebenda, S. 164, Anm. 4

3) vgl. August Lösch: Wo gilt das Theorem der komparativen Kosten, W.A., 48. Band, 1938, S. 52 ff. . . Andeutungen in dieser Richtung finden sich auch bei Gottfried Haberler, a.a.O., S. 99 f.

4) Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, a.a.O., S. 138

der Raumüberwindung: "Die Transportkosten, ja, die Probleme der Raumüberwindung überhaupt (sind) das eigentlich Wesentliche an dem ..., was uns als Weltwirtschaft entgegentreift."¹⁾ Hierbei entnimmt er die theoretischen Ansatzpunkte für seine räumliche Betrachtung der allgemeinen Gleichgewichtstheorie. Er will keine neue Theorie aufbauen, sondern schon in der Gleichgewichtstheorie enthaltene Gedanken auf sein Standortstheorem übertragen. Dementsprechend zieht er zur Erklärung der räumlichen Ordnung der Wirtschaft das Substitutionsprinzip heran, welches bekanntlich die Gleichgewichtstheorie verwendet. Das Substitutionsprinzip hat zu entscheiden, welche Produktionsmittelkombination die "im wirtschaftlichen Zusammenhang günstigste" ist, d.h. durch die günstigste Kombination der Produktionsfaktoren soll ein Maximum an Wirtschaftlichkeit erzielt werden.

Auf die Standortbetrachtung übertragen befürwortet nun nach Predöhl das Substitutionsprinzip Konzentrationen der Wirtschaft an besonders bevorzugten Punkten der Erdoberfläche. Letztere werden von drei Standortfaktoren bestimmt: Transportkosten, Bodenrente und örtlicher Kapital- und Arbeitsaufwand. Diese Faktoren stehen in einem Funktionalzusammenhang und sollen, gegeneinander substituiert, ein Maximum im Sinne höchster Wirtschaftlichkeit ergeben. Eine derartige Substitutionsmöglichkeit hängt von der örtlich günstigsten Verteilung der Produktionsmittel ab. Die Schwerindustrie z.B. wird ihren Standort dort nehmen müssen, wo Kohle und Erz am besten erreichbar sind. Es besteht dann eine intensive Bodennutzung und entsprechend hohe Bodenrente, ein großer örtlicher Kapital- und Arbeitsaufwand bei möglichst eingeschränktem Transportaufwand. Um die hochintensiven Produktionen ordnet sich die Wirtschaft konzentrisch an mit abnehmender Intensität und sinkender Lagerente bei steigender Entfernung. Damit ergibt sich ein optimales Verteilungsschema der Wirtschaft, das eine Konzentration um bevorzugte Punkte aufweist.

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 12

Die übrigen Produktionen lagern sich um diese Zentren mit abnehmender Intensität der Bodennutzung bei zunehmender Entfernung, ganz im Sinne von Thünens geometrischer Flächenanordnung.

Dabei läßt aber Predöhl die geographischen Besonderheiten und Unterschiede des Raumes nicht unberücksichtigt. "Selbstverständlich wird dieses geometrische Schema in der geographischen Wirklichkeit ... durch unterschiedliche Bodenqualität und viele andere Unterschiede in der Qualität der Orte, vor allem auch durch die unterschiedliche Gestalt der Verkehrswege und Verkehrsmittel mannigfach verschoben. ... Eingestreute Gebiete hoher Bodenqualität, kleine Industrie- und Verkehrszentren bilden ihrerseits wieder neue kleinere und größere Ringsysteme."¹⁾ Die Gültigkeit des Grundschemas für die Bestimmung des Wirtschaftsraumes bleibe hierdurch jedoch unbeeinflusst.²⁾

Mit seiner Standortstheorie erklärt somit Predöhl die optimale räumliche Anordnung der Produktion auf der Erdoberfläche. Diese optimale Anordnung entspricht einem Gleichgewichtszustand; die unterschiedliche Verteilung der Produktionsmittel im Wirtschaftsraum ergibt dann ein Maximum an Wirtschaftlichkeit. Die unterschiedliche örtliche Lagerung der Produktionsmittel und ihre räumlichen Bindungen machen aber eine internationale Arbeitsteilung erforderlich, u.zw. entsprechend der Lage der einzelnen Staatsräume im Thünenschen System. Zusammenfassend und kritisch gegenüber der traditionellen Außenhandelstheorie stellt Predöhl fest: "Grundsätzlich ist ... die Standortstheorie, wenn sie einer allgemeinen Wirtschaftstheorie eingebaut wird, ausreichend, die

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 57

2) Der Einfluß einer räumlich nicht gebundenen Streuung von Atomenergiezentren auf die Gestaltung des Wirtschaftsraums ist heute noch nicht zu übersehen, dürfte aber Predöhls Standortstheorie für die Zukunft vor neue Fragen stellen.

räumliche Ordnung der Wirtschaft der Welt zu erklären einschließlich der mit dieser Ordnung verbundenen internationalen bzw. interregionalen Arbeitsteilung. Die herkömmliche Theorie des internationalen Handels tut im Grunde nichts anderes, als daß sie aus dem Bild der Lagerung der Wirtschaft der Welt die Staatsräume herauschneidet und diese Staatsräume einander wie tauschende Personen gegenüberstellt. Dadurch, daß sie annimmt, daß Kapital und Arbeit innerhalb dieser Staatsräume frei beweglich sind, eliminiert sie die räumliche Ausdehnung innerhalb der Staatsgrenzen und stellt die Länder, wie Lösch mit Recht hervorhebt, wie Punkte einander gegenüber."¹⁾

Wie verfährt dabei Predöhl mit der Theorie der komparativen Kosten als dem Kernstück der herkömmlichen Theorie des internationalen Handels? Nach einer einleitenden, im ganzen positiven Wiedergabe ihrer Entwicklung befaßt er sich kritisch mit ihrem Rahmen, der Arbeitswertlehre, und gelangt von hier aus zu ihrer Ablehnung.

"Wir kommen ... nicht darum herum, die Theorie der komparativen Kosten ebenso aufzugeben wie die Arbeitswerttheorie selbst und den gesamten Problemkreis der Außenwirtschaft der Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichts einzuordnen."²⁾

In diesem Zusammenhang geht Predöhl auch auf Haberlers Fassung der komparativen Kosten ein. Er lehnt diese mit der Bemerkung ab, Haberler habe damit "nichts anderes gesagt, als daß die Länder sich auf diejenigen Güter spezialisieren, die sie mit den geringeren Geldkosten

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 138 f.

2) ders., a.a.O., S. 153

Zur kritischen Auseinandersetzung mit dem Arbeitswertkonzept vgl oben, S. 20 ff.

produzieren, denn ob wir die Nutzen-Kosten in Geld umrechnen oder nicht, ist lediglich eine Frage des Ausdrucks. Für 'reale' Kosten bleibt in dieser Argumentation kein Platz, also auch nicht für 'komparative' Vorteile in irgendeiner Form. Mit Recht bemerkt Ohlin, daß Haberlers 'opportunity-costs'-Theorie, die die Kosten eines Gutes durch die Mengen eines anderen ausdrückt, dasselbe bedeutet, als wenn man die Mengen in Preisen ausdrückt, und daß dies eine Erklärung nur bietet im Zusammenhang mit der modernen Gleichgewichtstheorie.¹⁾ Predöhl schließt sich also der Auffassung Ohlins und Kitamuras an, auf deren Konzeption und unsere Stellungnahme dazu hier nur hingewiesen werden soll.²⁾

Trotz seiner ablehnenden Äußerungen sieht sich nun aber Predöhl genötigt, bei Behandlung der handelspolitischen Problematik wieder auf die Theorie der komparativen Kosten zurückzugreifen.

"Wir finden in der Standortstheorie als Glied der modernen Gleichgewichtstheorie keinen Ausgangspunkt für eine grundsätzliche Stellungnahme zu den handelspolitischen Problemen."³⁾ Die Gleichgewichtstheorie und Standortstheorie zeigen zwar, daß die optimale Verwendung sämtlicher Produktionsmittel bei internationaler Arbeitsteilung zu einem Maximum an Wirtschaftlichkeit und einem Gleichgewichtszustand führt. Diese Feststellung ist jedoch rein formal und frei von jeglicher wirtschaftspolitischer Wertung. Die Außenwirtschaftspolitik soll ja z.B. zu der Frage Stellung nehmen, wie der einzelne Staatsraum zu einem Maximum im Sinne einer maximalen Güterversorgung gelangt und nicht wie ein abstraktes Gleichgewicht

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 154

2) vgl. oben, S. 48 f.; S. 65

3) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 159

erreicht werden kann. Predöhl's Gleichgewichtskonzeption führt also zu einem theoretischen Maximum, das sich einer politischen Wertung entzieht. Sie bietet keine Möglichkeit für eine Messung von Handelsgewinnen.

Andererseits sei es aber doch - so erklärt Predöhl - "evident", daß die internationale Arbeitsteilung quantitative Vorteile bringt. Das könne man daran erkennen, daß auch allgemein konkurrenzunterlegene Volkswirtschaften mit Vorteil Außenhandel treiben. Aus dieser Beobachtung folgert er, daß der Grundgedanke der Theorie der komparativen Kosten "nicht ganz sinnlos" sein kann. So greift er letztere hier wieder auf, um mit ihr einen Ausgangspunkt für wirtschaftspolitische Urteile zu gewinnen. "Selbst wenn wir nicht zu den Konsequenzen kommen, die die Freihändler aus ihrer Theorie ziehen, benötigen wir einen ähnlichen Ausgangspunkt, wenn wir überhaupt grundsätzlich Stellung nehmen wollen zu den Problemen von Staatsraum und Wirtschaftsraum."¹⁾

Die Notwendigkeit eines solchen Ausgangspunktes zeigt sich, hält man sich die Auswirkungen einer Autarkiepolitik auf die Versorgungslage räumlich eingeschränkter Volkswirtschaften vor Augen. Die Versorgung verschlechtert sich hier im Vergleich zur Situation bei internationaler Arbeitsteilung. Es gibt also einen gewissen Punkt - Predöhl bezeichnet ihn als Maximum -, von dem ab die Entfernung von der internationalen Arbeitsteilung zu einer schlechteren Versorgung führt. Je mehr man von diesem Maximum abgeht, desto ungünstiger wird die Versorgung, bis schließlich ein Punkt erreicht ist, wo die Wirtschaft sich nicht mehr selbst reproduzieren kann, das sog. Minimum. Sind u.a. die vollen Erneuerungskosten für Arbeitskraft nicht im Arbeitsertrag gegeben, erleidet die

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 159

Volkswirtschaft Rückschläge.

Predöhl unterscheidet also einerseits das Maximum an Versorgung bei möglichst weitgetriebener Arbeitsteilung, andererseits die Autarkisierung, welche die Versorgung bis zum Minimumpunkt hin verschlechtert, bei dem das physische Existenzminimum der Bevölkerung nicht mehr gesichert ist. Beide Punkte, Maximum wie Minimum, sind theoretisch nicht exakt bestimmbar. Sie deuten aber den Spielraum an, innerhalb dessen die Auseinandersetzung von Staats- und Wirtschaftsraum erfolgt, die Handelspolitik sich bewegen kann. "Wir haben nun nicht mehr die Möglichkeit, extreme Positionen zu beziehen, etwa grundsätzlich Freihändler oder Schutzzöllner zu sein. Aber wir haben für alle praktischen Zwecke einen Maßstab gewonnen, an dem wir uns ausrichten können."¹⁾

Es hängt nun maßgeblich von der Lage des Staatsraumes im Thünenschen System ab, wie es mit seiner Autarkiebegabung und damit seiner Handelspolitik steht. Lage und Ausdehnung des Staatsraums im Thünenschen System bestimmen das Maß der Nötigung zur Teilnahme am internationalen Austausch. Da kein Land sich eine Autarkiepolitik ohne Beeinträchtigung seines Lebensstandards leisten kann - in diesem Sinne autark ist nur die Erde als Ganzes -, dürfte an sich keins weit vom Maximum der internationalen Arbeitsteilung abweichen.

Nun gilt es jedoch zu bedenken, daß das wirtschaftliche Maximum nur eins von mehreren völkischen Zielen ist, die gegenseitige Berücksichtigung und Abstimmung verlangen. Neben dem wirtschaftlichen bestimmen u.a. auch sozial-, kultur-, bevölkerungs- und wehrpolitische Ziele

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 162 f.

die Wirtschaftspolitik und die handelspolitische Gestaltung des Verhältnisses von Staatsraum und Wirtschaftsraum. Die wirtschaftliche Vernunft verlangt die internationale Arbeitsteilung, die politische Vernunft dagegen die mehr oder minder starke Abweichung von der Arbeitsteilung. "Was wirtschaftlich vernünftig erscheint, kann politisch höchst unvernünftig sein."¹⁾ Diese gegensätzlichen Gesichtspunkte müssen gegeneinander abgewogen, sie müssen bewertet werden. "Stets gilt es, alle volklichen Belange einschließlich der Wirtschaft selbst zueinander ins Gleichgewicht zu setzen."²⁾

Die Grenze der Autarkisierung ist hierbei für Predöhl erreicht, wenn die Minderversorgung der Bevölkerung so groß wird, daß die Ziele der Macht, denen die Autarkisierung ja dienen soll, dadurch gefährdet werden. Damit ist eine politische Grenze der Autarkisierung gefunden und zugleich theoretisch der Ausgleichspunkt zwischen Staatsraum und Wirtschaftsraum. Predöhl bezeichnet ihn als den handelspolitischen Gleichgewichtspunkt zwischen dem Maximum einer mehr oder minder extremen internationalen Arbeitsteilung und dem Minimum einer mehr oder minder extremen Autarkie. Entsprechend der Beschaffenheit der Ziele und der Ausstattung des Landes kann das handelspolitische Gleichgewicht jeweils näher am Maximum oder am Minimum liegen.

1) Andreas Predöhl: Die sogenannten Handelshemmnisse und der Neuaufbau der Weltwirtschaft, W.A., 52. Band, 1940, S. 198

2) ders., a.a.O., S. 200

Predöhl's Analyse ist nun in zweifacher Hinsicht für uns interessant: einmal im Hinblick auf seine Einstellung zur Theorie der komparativen Kosten, zum anderen hinsichtlich seiner handelspolitischen Blickweite.

In seiner Einstellung zur Theorie der komparativen Kosten läßt sich ein bemerkenswerter Bruch feststellen:

Predöhl lehnt sie in seiner Theorie der Außenwirtschaft ab mit der Begründung, sie sei zwar logisch nicht widerlegbar, aber wirklichkeitswidrig bezüglich ihrer Voraussetzungen, der Arbeitswertlehre mit ihren Unterstellungen. Ebenso verwirft er Haberlers Neufassung trotz deren Lösung vom Arbeitswertkonzept. Er beschränkt sich also zunächst auf seine Gleichgewichtstheoretische Standortsbetrachtung.

Die Gleichgewichtskonzeption bietet aber keine Möglichkeit zu einer wirtschaftspolitischen Stellungnahme bzw. einer Messung von Handelsgewinnen. So greift Predöhl in seiner Theorie der Handelspolitik wieder auf die Theorie der komparativen Kosten zurück. Er räumt ein, es sei "evident", daß die internationale Arbeitsteilung quantitative Vorteile bringt; das zeige sich daran, daß selbst allgemein konkurrenzunterlegene Volkswirtschaften - offensichtlich mit Vorteil - einen regen Außenhandel treiben. In dieser Beobachtung erblickt nun Predöhl eine empirische Bestätigung des Ausgangspunktes der Theorie der komparativen Kosten: Die "Evidenz" spreche für letztere.

Dieses Eingeständnis ist aber von grundlegender Bedeutung. Es macht deutlich, daß die Theorie der komparativen Kosten in ihrem Grundgedanken unerschütterter ist und somit als Ansatzpunkt für handelspolitische Entscheidungen dienen kann. Unter diesem Gesichtspunkt gewinnen auch Haberlers Bemühungen um eine Vervollkommnung der Theorie an Bedeutung. Sie verdienen jedenfalls eine positivere Würdigung als Predöhl es zugibt.

In seiner handelspolitischen Blickweite geht allerdings Predöhl mit Recht über Haberler hinaus.

Haberler beschränkt sich auf den Nachweis der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit des Außenhandels; so nimmt die Theorie der komparativen Kosten notwendig eine Zentralstellung bei ihm ein. Predöhl hingegen übernimmt ihren Grundgedanken als Ausgangspunkt für eine weitergehende handelspolitische Stellungnahme. Dem wirtschaftlichen Vorteil aus der internationalen Arbeitsteilung stellt er den politischen Aspekt gegenüber: sozial-, bevölkerungs-, wehrpolitische Belange, die ihrerseits eine Abweichung von der Arbeitsteilung in Richtung auf die Autarkie verlangen. All diese Gesichtspunkte müßten berücksichtigt und optimal aufeinander abgestimmt werden. Je nach dem Gewicht insbesondere der außerwirtschaftlichen Zielsetzungen empfiehlt sich dann u.U. eine vom Freihandel abweichende Handelspolitik.

Die Berücksichtigung der politischen Faktoren liefert Predöhl ein umfassenderes und zweifellos wirklichkeitsgerechteres Bild als Haberlers enge ökonomische Sicht. Predöhl beschränkt sich hier nicht auf die exakte Theorie wie Haberler, sondern er zieht auch die qualitative Theorie heran. "Die überkommene Lehre angelsächsischer Prägung, die ihre vollendetste Darstellung in deutscher Sprache in Haberlers Werk gefunden hat, ist uns zu eng, insofern als sie sich auf die exakt-quantitative Theorie beschränkt und alle historisch-soziologischen Faktoren in den Bereich der Daten verweist Wir wollen ... neben dem Instrument der exakt-quantitativen auch die qualitativ-soziologische Theorie gelten lassen."¹⁾

1) Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, a.a.O., S. 17

Damit gewinnt Predöhl eine Grundlage für eine eingehendere und realistischere Behandlung der handelspolitischen Probleme. "Im Bereich der qualitativen Theorie können wir uns in das Gebiet des Politischen viel weiter vorwagen als im Bereich der quantitativen Theorie."¹⁾

Durch ihre größere Wirklichkeitsnähe ist Predöhls Konzeption offensichtlich Haberlers modelltheoretischer Sicht überlegen. Ihre Aussagen sind nicht wie bei Haberler eingeeengt durch das Modell der vollkommenen Konkurrenz. Insofern Haberler mit dieser Voraussetzung bei der Feststellung empirischer "Regelmäßigkeiten" arbeitet und daraus handelspolitische Schlüsse zieht, gerät er nämlich zwangsläufig mit der Realität in Konflikt.

§ 10. Zusammenfassung: Haberlers Beitrag im Lichte der neueren Außenwirtschaftstheorie

Der obige Untersuchungsabschnitt zeigt in der Einstellung der verschiedenen Autoren zur Theorie der komparativen Kosten bemerkenswerte Unterschiede auf. Es finden sich befürwortende und ablehnende Stellungnahmen, wobei die Art der Rechtfertigung bzw. Ablehnung von Autor zu Autor differiert.

So argumentieren beispielsweise die Anhänger der Theorie recht unterschiedlich, einige noch in klassischer, andere in abgewandelter, modernerer Form.

1) Andreas Predöhl, a.a.O., S. 19

Am stärksten der klassischen Denkweise unterliegt dabei K i t a m u r a mit seinem Versuch, alle Kostenfaktoren auf die Arbeit als gemeinsames Kostenmaß zurückzuführen. Dementsprechend behält Kitamura die Arbeitskostenfassung auch für die Theorie der komparativen Kosten bei und lehnt Haberlers Opportunity Costs-Fassung als ungeeignet für die Erklärung des komparativen Vorteils ab. Haberler stößt also bei Kitamura auf entschiedene Ablehnung.

Eine etwas veränderte Situation ergibt sich demgegenüber bei V i n e r. Dieser will die verschiedenen Produktionsfaktoren nicht als Arbeitskosten erfassen, sondern als Realkosten durch eine feste, übersehbare Relation zu den Geldkosten zum Ausdruck bringen. Wenn er hierbei auch auf grundsätzliche Schwierigkeiten stößt, so bedeutet seine Lösung vom reinen Arbeitskostenprinzip doch einen Fortschritt gegenüber der Konzeption Kitamuras.

Dies gilt freilich nicht gegenüber dem Beitrag Haberlers, den Viner offensichtlich in seiner Bedeutung unterschätzt mit der Annahme, es handle sich hierbei nur um eine Variante der Realkostentheorie: Die opportunity costs seien entsprechenden realen Kosten gleichzusetzen. Im Unterschied zu Kitamura räumt Viner also Haberlers Fassung der komparativen Kosten eine gewisse Geltung ein, allerdings nur als Abart der von ihm vertretenen Realkostentheorie.

Wesentlich stärker ist der Einfluß des Haberlerschen Gedankenguts bei H a r r o d, wenn dieser auch nicht unmittelbar zu Haberler Stellung nimmt. So bringt Harrod die in einem Lande bestehenden Kostenverhältnisse dadurch zum Ausdruck, daß er verschiedene Güter in den Mengen gegenüberstellt, in denen sie sich kostenmäßig entsprechen

und wahlweise erstellbar sind. Diese Darstellung entspricht Haberlers Substitutionskostentheorem, allerdings mit der Abweichung, daß Haberler die Substitutionskosten letztlich als Nutzen-Kosten betrachtet, während Harrod sie auf Arbeitskosten: Mühe (Arbeitsleid), Anstrengung u. dgl. zurückführt. In letzterer Hinsicht unterliegt also Harrod noch der klassischen Kostenvorstellung; sein Fortschritt gegenüber Kitamura und Viner beruht demnach in erster Linie in der Annäherung seiner Darstellung der komparativen Kostenverhältnisse an Haberler.

Aus einer anderen Sicht betrachtet H e u s s die Theorie der komparativen Kosten. Dieser hat nicht so sehr die begriffliche Fassung der Kosten im Auge - er stellt die jeweilige Kostensituation schaubildlich dar - als vielmehr die volkswirtschaftlichen Auswirkungen, die eine Austauschspezialisierung nach dem komparativen Vorteil begleiten. Ihn interessiert also primär die Entwicklung von Produktion und Beschäftigung, Einkommen und Nachfrage, die ihm wichtiger für den Außenhandelserfolg erscheint als der reine Kostenaspekt.

Da Heuss auf das Kostenproblem nicht näher eingeht, läßt sich hier auch keine Beziehung zu den obenerwähnten Autoren, insbesondere zu Haberler mit seiner Kostenfassung, herstellen.

Eine unmittelbare, wenn auch kritische Stellungnahme zur Substitutionskostentheorie findet sich demgegenüber bei K r a u s. Als Nachteil empfindet dieser, daß die alternative Verwendbarkeit der Produktionsmittel, auf der die Substitutionskostentheorie aufbaut, nicht immer realisierbar ist. Kraus verweist in diesem Zusammenhang auf Volkswirtschaften mit reiner Monokultur, in denen die

Produktionsfaktoren strukturell an eine bestimmte Erzeugungsart gebunden sind. Außerdem weist Kraus besonders darauf hin, daß die alternative Verwendbarkeit notwendig die inländische Mobilität der Produktionsmittel voraussetze; letztere sei eine unerläßliche Bedingung für die Gültigkeit der Substitutionskostentheorie ebenso wie für die Theorie der komparativen Kosten.

Mit dieser Feststellung greift Kraus ein Problem auf, dessen Bedeutung für die Substitutionskostentheorie auch Haberler anerkennt und gesondert untersucht.¹⁾

Kraus läßt sich also so charakterisieren, daß er grundsätzlich eine moderne Fassung der Außenwirtschaftstheorie begrüßt, neuere Gedankengänge aber nicht vorbehaltlos akzeptiert, sondern einer kritischen Betrachtung unterzieht.

Im Unterschied zu den obengenannten Autoren lehnt R i t t e r s h a u s e n die Theorie der komparativen Kosten ab. In seinem Bestreben, die internationalen Wirtschaftsbeziehungen ausschließlich mit der Gleichgewichtstheorie zu erklären, glaubt er auf die Theorie der komparativen Kosten verzichten zu können. Dementsprechend findet auch Haberlers Fassung der komparativen Kosten bei ihm keinen Niederschlag. Rittershausen folgert vielmehr aus dem Tatbestand, daß Haberler sich gleichfalls der Gleichgewichtstheorie bedient, auch dessen Ablehnung der Theorie der komparativen Kosten.

1) vgl. oben, S. 32 ff.

Ebenso ablehnend zur Theorie der komparativen Kosten verhält sich der zur Gruppe der Raumwirtschaftstheoretiker gehörende Autor O h l i n. In seiner Lehre vom interregionalen Handel bedient auch er sich der Gleichgewichtstheorie; nach seiner Darstellung beseitigt der Austausch regionale Unterschiede in der Produktionsmittelausstattung und führt zu einem Gleichgewicht in der interregionalen Güterversorgung. Damit erscheint Ohlin der Außenhandel zureichend erklärt ohne Zuhilfenahme der Theorie der komparativen Kosten. Letztere verwirft er in der Arbeitskostenfassung wie auch in ihrer Version bei Haberler, der er wegen ihrer gleichgewichtstheoretischen Einkleidung einen Aussagewert im Sinne des komparativen Prinzips abspricht.

Ohlin sieht sich also neben einer Stellungnahme zum klassischen Konzept insbesondere auch zu einer Auseinandersetzung mit Haberler genötigt, mit dessen gleichgewichtstheoretischer Ausrichtung er zwar grundsätzlich übereinstimmt, nicht aber mit seiner Einbeziehung der komparativen Kosten.

Rein raumwirtschaftstheoretisch - ebenfalls unter Verzicht auf die Theorie der komparativen Kosten - erklärt L ö s c h den Außenhandel. Nach seiner Darstellung kommt letzterer dadurch zustande, daß die "Wirtschaftsgebiete", räumlich in sich geschlossene Absatz- und Bezugsgebiete bestimmter Produkte, im allgemeinen mit den Staatsgrenzen nicht übereinstimmen. Sie reichen vielmehr in verschiedene Staatsräume hinein und machen so einen zwischenstaatlichen Austausch notwendig.

Besondere Bedeutung mißt Lösch in diesem Zusammenhang den Transportkosten bei, die mit der räumlichen Entfernung vom Erzeugungszentrum zu den Produktionskosten hinzutreten und die Produkte mitunter erheblich verteuern, noch

bevor diese das Inland verlassen. Diesen Gesichtspunkt, die Berücksichtigung des Raumaspekts und der jeweiligen inländischen Transportkosten, vermißt Lösch bei der Theorie der komparativen Kosten. Aus diesem Grunde lehnt er sie ab, was unausgesprochen auch die Ablehnung ihrer Fassung bei Haberler einschließt.

Lösch begründet seine Einstellung zur Theorie der komparativen Kosten also aus einer rein räumlichen Sicht, wobei er sich von den obengenannten Autoren insbesondere dadurch unterscheidet, daß bei ihm weder die klassische noch die gleichgewichtstheoretische Konzeption einen Niederschlag finden. Insofern unterscheidet er sich auch von Predöhl, in dessen standortstheoretischer Betrachtung die Gleichgewichtstheorie eine maßgebende Rolle spielt.

P r e d ö h l erklärt die räumliche Ordnung der Wirtschaft mit Hilfe des Substitutionsprinzips, das er der Gleichgewichtstheorie entnimmt. Danach hängt eine optimale räumliche Verteilung der Produktion von den entsprechenden Standortbedingungen ab - Predöhl nennt hier die Transportkosten, die Bodenrente und den örtlichen Arbeits- und Kapitalaufwand -, die in einem optimalen Verhältnis zueinander stehen müssen. Da aber die einzelnen Volkswirtschaften im allgemeinen nur über eine bestimmte und begrenzte Auswahl optimaler Produktionsmöglichkeiten verfügen, sind sie notwendig auf die internationale Arbeitsteilung angewiesen.

Neben dieser Erklärung des Außenhandels setzt sich Predöhl eingehend mit der Theorie der komparativen Kosten auseinander, speziell auch mit ihrer Fassung bei Haberler. Trotz ihrer Ablehnung - er bestreitet, daß das komparative Prinzip in gleichgewichtstheoretischer Umkleidung zum

Ausdruck gebracht werden kann - greift er in seiner Theorie der Handelspolitik den Gedanken vom komparativen Vorteil doch wieder auf. Der Erkenntnisinhalt der Theorie, daß selbst allgemein konkurrenzunterlegene Länder mit Vorteil Außenhandel treiben können, erscheint ihm zu offensichtlich, um ernstlich in Frage gestellt werden zu können.

Predöhl anerkennt also im Endeffekt die empirische Gültigkeit des Gedankens, von dem die Theorie der komparativen Kosten ausgeht. Dieses Eingeständnis wirft ein ganz bezeichnendes Licht auf die Bedeutung, die Haberlers Bemühungen um eine haltbare Fassung der komparativen Kosten zukommt. Daraus erklärt es sich auch, daß Predöhl vor Eintritt in seine handelspolitische Erörterung Haberlers Beitrag einer gesonderten Betrachtung unterzieht.

Als Ergebnis der obigen Untersuchungen läßt sich nun Folgendes festhalten: Haberler findet bei den neueren Autoren zur Außenwirtschaftstheorie fast durchwegs starke Beachtung. Abgesehen von Meuss und Lusch setzen sich alle obengenannten Autoren mit seinem Gedankengut auseinander, sei es in Form einer unmittelbaren Stellungnahme, sei es in Ausführungen, aus denen die Einstellung zu Haberler hervorgeht, ohne ihn ausdrücklich zu nennen.

Hierbei überwiegen freilich die direkten Stellungnahmen bei weitem, angefangen von der konservativen Argumentation bei Viner und Kitamura bis hin zur modernen Konzeption Ohlins und Predöhl's. Diese Untersuchungen gehen im allgemeinen ausführlich auf Haberler ein, wobei hauptsächlich der Einwand vorgebracht wird, daß das komparative Prinzip Arbeits- bzw. Realkosten voraussetze und in gleichgewichtstheoretischer Umkleidung nicht erfaßbar sei.

Eine Reaktion ohne ausdrückliche Bezugnahme auf Haberler liegt demgegenüber bei Harrod vor, der seiner Erläuterung der komparativen Kostenverhältnisse ebenfalls das Substitutionsprinzip zugrundelegt, wenn auch nicht in nutzen-theoretischer Version. Haberlers gedankliche Konzeption findet hier offensichtlich eine günstigere Resonanz als bei den erstgenannten Autoren, bezeichnend dafür, wie umstritten sein Theorem in der modernen Literatur ist.

Nachdem nun die verschiedenen Autoren und ihre Stellungnahme zu Haberler in großen Zügen abgehandelt worden sind, soll im folgenden eine eigene Stellungnahme gegeben werden.

KRITISCHE WÜRDIGUNG DES HABERLER'SCHEN SYSTEMS UND DIE WOHLFAHRTSPROBLEMATIK IN DER NATIONALÖKONOMIE

I. Haberlers Kostenbegriff

§ 1. Die nutzentheoretische Kostenfassung

Haberlers Anliegen war es, die Theorie der komparativen Kosten von der Arbeitskostenfassung zu lösen und ihr eine neue, haltbare Kostenfassung zu geben. Dementsprechend soll sein Kostenbegriff hier einer kritischen Betrachtung unterzogen werden. Zu diesem Zwecke rufen wir uns nochmals seine Formulierung ins Gedächtnis zurück: "Die Substitutionskurve läßt sich auch dann ableiten, wenn nicht e i n, sondern v i e l e Produktionsmittel vorhanden sind. Auch dann ist es wahr, daß das Austauschverhältnis (= Preisverhältnis) von den Kosten bestimmt ist - Kosten nun nicht mehr im Sinne der Arbeitswertlehre, sondern Kosten im Sinne der österreichischen Schule, Kosten = entgangener Nutzen. Die (Grenz-) Kosten einer gegebenen Menge des Gutes A ist nunmehr diejenige Menge des Gutes B, auf die man verzichten muß, um die letzte Einheit des Gutes A herzustellen, und auf dem Markt muß das Austauschverhältnis zwischen A und B gleich den Kosten in diesem Sinne sein."

Haberler identifiziert hier unter Berufung auf die Grenznutzenlehre grundsätzlich Kosten mit Nutzen bzw. entgangenem Nutzen. Er versteht darunter konkret "diejenige Menge des Gutes B, auf die man verzichten muß, um die letzte Einheit des Gutes A herzustellen" bzw. den entgangenen Nutzen, den die Produktionsfaktoren, in B eingesetzt, gestiftet hätten.

Die Verschmelzung des Kosten- und Nutzenbegriffes läuft damit auf eine sachliche Festlegung des letzteren hinaus. Dies wirft zwangsläufig die Frage nach der Möglichkeit einer derartigen Bestimmung des Nutzens auf.

Dem subjektbezogenen Charakter des Nutzens entsprechend erscheint es zunächst wohl denkbar, daß bei Vorliegen einer individuellen Bedürfnisstaffelung gewisse Güter bzw. Gütermengen eine i n d i v i d u e l l e Nutzenvorstellung vermitteln. In dieser Beziehung ist der Nutzen als innerer, psychologischer Faktor zwar zahlen- und rechenmäßig nicht eindeutig erfaßbar, aber doch "eine für das einzelne Wirtschaftssubjekt v e r g l e i c h b a r e Größe. Man kann den Nutzen verschiedener Güter und Güterquantitäten miteinander vergleichen und den einen g r ö ß e r oder k l e i n e r als oder g l e i c h g r o ß wie einen anderen finden ..."¹⁾ Ein auf solch echtem Nutzenentscheid begründetes, rein individuell gültiges Substitutionsverhältnis dürfte kaum wesentliche Einwände herausfordern.

Haberler jedoch bezieht sich auf die Kosten- und Austausch-situation von Volkswirtschaften, d. h. er hat es mit der Gesamtheit der in einer Wirtschaftsgesellschaft zusammengeschlossenen Individuen zu tun. Die Kosten- bzw. Nutzenrelationen gelten in diesem Falle als für alle Wirtschaftsmitglieder verbindlich und repräsentativ. Das aber bedeutet eine wesentliche Abwandlung des Grenznutzenkonzepts, die Ausweitung seiner Subjektbezogenheit auf den G e s e l l s c h a f t s bereich. Folgende Aussage bei Samuelson mag diese Überlegung unterstreichen:

1) Alfred Amonn: Grundzüge der Theoretischen National-
ökonomie, Bern 1948, S. 76

"Two conditions are implied: first, the marginal social utility (disutility) of the same good (service) must be equal for each individual; second, each factor of production must be divided among different possible uses so that its indirect, derived marginal social utility must be the same in every use and equal to its marginal social disutility."¹⁾

§ 2. Haberlers Unterstellungen

Von hier aus erschließt sich uns ein zentraler Schwachpunkt des Haberler'schen Begriffssystems. Abgesehen davon, daß die erweiterte Auslegung des Nutzenbegriffes schon vom eigenen Ausgangspunkt der subjektiven Wertlehre aus kritisiert werden kann, fußt Haberler dabei nämlich auf unzulässigen Unterstellungen. So setzt seine Zusammenstellung der Nutzenerfindungen verschiedener Subjekte zunächst einmal eine grundsätzliche Vergleichsmöglichkeit, die i n t e r i n d i v i d u e l l e V e r g l e i c h b a r k e i t des Nutzens voraus. Auf diese Annahme gründet sich dann bei Vorliegen einheitlicher und allgemeinverbindlicher Substitutionsrelationen, wie sie Haberler zugrundelegt, die Vorstellung eines entsprechend e i n h e i t l i c h e n N u t z e n - e m p f i n d e n s sämtlicher Wirtschaftsmitglieder. Solch eine generelle Nutzenvorstellung läßt ihrerseits wieder auf die Annahme einer a l l g e m e i n e n N u t z e n k a t e g o r i e, eines objektiven Wertmaßes schließen. Das bedeutet, der Nutzen wird hier letztlich als eine inhaltlich objektiv bestimmbare und meßbare Größe aufgefaßt.

1) Paul Anthony Samuelson: Foundations of Economic Analysis, Cambridge - Harvard University Press - 1948, S. 246

Diese Auslegung widerspricht aber grundsätzlich der Natur des Nutzenbegriffes. Letzterer läßt sich seinem Wesen nach nicht auf einen objektiven, gemeingültigen Nenner bringen. "In der Tat ist es unmöglich, den Wert, beziehungsweise eine bestimmte Wertmenge in der Weise erkennbar zu machen, daß ein bestimmtes körperliches Quantum vorliegt, an welchem mittels menschlicher Sinnesvorstellungen Erscheinungen sich bilden, von denen man vermuten kann, daß alle menschlichen Wesen sie in der gleichen Weise eindrucksmäßig apperzipieren. Es würde dies der Fall sein, wenn der Wert mit chemisch-physikalischen Erscheinungen, mit Gewicht, Länge, Härte, Farbe, Volumen, Kraft, Geschwindigkeit ... oder mit einem ähnlichen realen Tatbestande identisch wäre, beziehungsweise zu ihm in einer festen Proportion stände."¹⁾

Diesen Erscheinungen bzw. Tatbeständen kann jedoch der Nutzen nicht zugeordnet werden. Denn er ist keine inhaltlich und erscheinungsmäßig klar vorgezeichnete Größe, sondern hängt als psychologisches, subjektbezogenes Phänomen weitgehend vom einzelnen Menschen und seinem rein persönlichen, subjektiven Nutzenempfinden ab.

Daß bei dieser Sachlage auch nicht von einheitlichen Nutzenvorstellungen und letztlich einer einheitlichen Bedürfnisskala für eine Wirtschaftsgemeinschaft die Rede sein kann, zeigt allein folgende Erwägung: Kommunistische Fiktionen einmal ausgeschlossen, setzt sich doch naturgemäß jede Wirtschaftsgemeinschaft zusammen aus Personen unterschiedlicher natürlicher Veranlagung - z. B. in geschmacksmäßiger Hinsicht -, unterschiedlichen sozialen, speziell einkommens- und besitzmäßigen Standes oder verschiedener kultureller

1) Hero Moeller: Die sozialökonomische Kategorie des Wertes, Leipzig und Wien 1922, S.63

Prägung, um damit nur einige Gesichtspunkte herauszustellen. All diese Momente müssen berücksichtigt werden. Es ist nämlich vorstellbar, daß ein allein herausgegriffenes Merkmal bei einem Personenkreis zufällig übereinstimmt, bei anderen Momenten aber wird dies nicht mehr der Fall sein, so daß sich von hier aus Abweichungen in den individuellen Nutzenempfindungen ergeben.

Bei der Vielfältigkeit der Voraussetzungen ergeben sich also divergierende individuelle Bedürfnisskalen und für das einzelne Gut entsprechend uneinheitliche Nutzenvorstellungen. Was dem einen nützlich erscheint, mag einem anderen weniger oder kaum nutzbringend vorkommen.

Eine Zusammenstellung dieser Nutzenvorstellungen setzt nun notwendig ihre interindividuelle Vergleichbarkeit voraus. Ein interpersoneller Nutzenvergleich aber erscheint bei der Differenziertheit der Nutzenempfindungen undurchführbar. Denn wie sollten letztere koordiniert, nach welchem Maßstab sollten sie wertgetreu und übersichtlich zueinander in Beziehung gesetzt werden können? Man kommt hier notwendig zu dem Ergebnis, "daß Lust- und Unlust-, Glücks-, Nutzen- und Wertquantitäten ... interindividuell vollkommen inkommensurabel sind. Schon auf Grund ihrer logischen Begründung sind sie Quantitäten sui generis, Vergleich oder Addition ist unmöglich."¹⁾

Es läßt sich also feststellen, daß Haberlers Kostenbegriff auf fragwürdigen nutzentheoretischen Unterstellungen beruht.

1) Gunnar Myrdal: Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung, Berlin 1932, S. 70

II. Haberlers Wohlfahrtsanliegen

§ 1. Haberlers wirtschaftliche Zielsetzung

Mit seiner Neufassung des Kostenbegriffes sucht Haberler der Theorie der komparativen Kosten eine tragbare Grundlage zu vermitteln. Denn die Lehre von den komparativen Kosten ist für ihn als Kernargument zugunsten des Freihandels sehr bedeutsam. Freihandel sieht Haberler dabei allerdings nicht als letztes Ziel an sich an. Unter Berufung auf Max Webers Position im Werturteilsstreit tritt er vielmehr entschieden für eine wertfreie Wissenschaft, also die Auffassung ein, daß die Wissenschaft die Folgen der Handelspolitik wohl miteinzubeziehen, selbst aber keine Werturteile abzugeben habe. "Die Wissenschaft ist nicht berufen und nicht imstande, Werturteile abzugeben, also z. B. zu sagen, daß Freihandel das 'richtige' Handelsregime darstelle. Sie kann nur sagen oder kann es sich zur Aufgabe stellen, zu untersuchen, welche Folgen Freihandel oder Schutzzölle für ein Land mit sich bringen. Daraus folgt aber auch, daß die Wissenschaft imstande ist, zu entscheiden, welche Mittel zur Erreichung gegebener oder hypothetisch angenommener Endzwecke anzuwenden sind und ob eingegebenes Mittel einem gegebenen Zweck angemessen ist."¹⁾

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 159

Lassen wir auch Max Weber zu Wort kommen:

"Der wissenschaftlichen Betrachtung zugänglich ist ... zunächst unbedingt die Frage der Geeignetheit der Mittel bei gegebenem Zwecke ... Wir können weiter die Folgen feststellen, welche die Anwendung der erforderlichen Mittel neben der eventuellen Erreichung des beabsichtigten Zweckes ... haben würde. Wir bieten alsdann dem Handelnden die Möglichkeit der Abwägung dieser ungeeollten gegen die gewollten Folgen seines Handelns ... Jene Abwägung selbst nun aber zur Entscheidung zu bringen ist freilich ... (Forts. S.95, 1)

Haberler anerkennt also nur die wissenschaftlich vertretbare teleologische Urteilsbildung im Sinne einer Zweckmittelbetrachtung. Elementsprechend beurteilt er handelspolitische Maßnahmen nur im Hinblick auf einen bestimmten gesetzten Endzweck. So erscheint ihm auch der Freihandel in Bezug auf ein ganz bestimmtes Ziel als vorteilhaft, wird also lediglich als Mittel zu einem Endzweck in Beziehung gesetzt.

Bei der Wahl des für ihn maßgebenden Zweckes trennt Haberler zunächst scharf zwischen wirtschaftlicher und nichtwirtschaftlicher Zielsetzung. Zielsetzungen außerökonomischer Natur wie soziale Gerechtigkeit, Wehrhaftigkeit und Sicherheit oder kulturelle Sonderbelange schaltet er grundsätzlich aus. Das heißt, er beschränkt sich auf die Bestimmung einer rein ökonomischen Zielsetzung. Im Wissen um die Schwächen einer solchen Normgebung sucht er hier an einem materiellen Maßstab Halt. "Man kommt um die S e t z u n g m a t e r i a l e r W e r t e oder Ziele, die man aber nicht wissenschaftlich beweisen oder begründen oder gar aus dem wirtschaftlichen Prinzip ableiten kann, sondern als ~~gegeben~~ voraussetzen muß, nicht herum."²⁾ So legt Haberler seiner Analyse das wirtschaftliche Ziel einer Steigerung bzw. M a x i m i e r u n g d e s S o z i a l p r o d u k t e s zugrunde. Die Entwicklung des Sozialprodukts dient ihm also als Kriterium für die Beurteilung der jeweiligen Handelspolitik. Letztere gilt demnach dann als volkswirtschaftlich wünschenswert, wenn sie zu einem Maximum an Güterertrag führt.

1) ... n i c h t mehr eine mögliche Aufgabe der Wissenschaft, sondern des wollenden Menschen: er wägt und wählt nach seinem eigenen Gewissen und seiner persönlichen Weltanschauung zwischen den Werten, um die es sich handelt." (Max Weber: Die "Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, Archiv f. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band XIX (N. F. I. Band), S. 23 - 26)

2) Gottfried Haberler; a.a.O., S. 160

§ 2. Die "Wohlfahrtsfunktion" der Theorie der komparativen Kosten

Als Beweis, daß der freie Außenhandel allen Austauschpartnern größtmögliche Güterversorgung bringt und somit das geeignete Mittel zur Erreichung dieses Zieles ist, benötigt Haberler die Theorie der komparativen Kosten. Er spricht ihr zwei Funktionen zu: einmal eine "Erklärungsfunktion", d. h. die Erklärung, warum und welche Güter ausgetauscht werden und zum anderen die hier interessierende "Wohlfahrtsfunktion" mit der Erklärung, warum der Handel "vom wirtschaftlichen Gesichtspunkt aus" wünschenswert ist.¹⁾ Letztere läuft bei Haberler auf besagte Maximierung des Güterertrages hinaus: Unter den Voraussetzungen der vollkommenen Konkurrenz, des Fehlens von Friktionen etc. führt der Freihandel zu einer vorteilhaften Austauschspezialisierung mit entsprechend günstigster Produktion, mitteleinsatz und erlaubt somit allen Handelspartnern eine Ertragssteigerung. Die damit verbundenen Produktionsmittel- und Verteilungsverschiebungen betrachtet Haberler als notwendige Begleiterscheinungen des Wohlfahrtsanstiegs. Rufen wir uns die Begründung dafür mit seinen eigenen Worten ins Gedächtnis zurück: "Wenn eine Ware zu einem Preis eingeführt wird, mit dem die inländische Industrie nicht konkurrieren kann und diese daher verdrängt oder zurückgedrängt wird, werden Produktionsmittel in andere Produktionszweige geleitet, wo sie mehr produzieren können und daher einen größeren Preis (Entlohnung) finden. Es muß daher das Sozialprodukt beeinträchtigt werden, wenn man jene

1) Gottfried Haberler: Reale Kosten, Geldkosten und komparative Vorteile, a.a.O., S.416.-
Bei den Klassikern sind beide Fragen noch eng ineinander verwoben; theoretische und wirtschaftspolitische Fragestellung sind noch nicht getrennt. (Anm.d.Verf.)

Produktionsmittel durch einen Eingriff in das freie Spiel der wirtschaftlichen Kräfte, z. B. durch einen Zoll, an jener Stelle festhält, wo ihre Grenzproduktivität eine kleinere ist. Dieses Ergebnis haben wir zuerst unter der vereinfachenden Annahme eines beweglichen Universalproduktionsmittels (Arbeit) abgeleitet, konnten jedoch zeigen, daß es auch dann zutrifft - allerdings unter der Voraussetzung, daß der Preismechanismus konkurrenzmäßig funktioniert -, wenn, wie es tatsächlich immer der Fall ist, zahlreiche Produktionsmittel zusammenwirken, von denen viele unbeweglich, genauer gesagt: spezifisch sind, d. h. nur in einer bestimmten Verwendung zu gebrauchen sind oder doch in einer anderen Verwendung viel weniger leisten (eine Maschine als Alteisen) und daher jener anderen Verwendung nicht gewidmet werden. Wenn unter diesen Umständen ein Industriezweig der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt wird, müssen zuerst die Preise dieser spezifischen, an diesen Produktionszweig gebundenen Produktionsmittel sinken, sie müssen im Notfall bis auf Null abgeschrieben werden. Dieser Kapitalverlust bedeutet zwar eine Verschiebung in der Verteilung, aber keine Beeinträchtigung der Größe des Sozialproduktes. Wenn der Preis so weit sinkt, daß diese Herabsetzung der Kosten durch Abschreibungen des Wertes der spezifischen Produktionsmittel nicht genügt und auch die beweglichen Produktionsmittel nicht mehr zum Marktsatz, d. i. zu dem Entgelt, das sie in anderer Verwendung erhalten könnten, entlohnt werden können, werden sie diesen der ausländischen Konkurrenz so stark ausgesetzten Produktionszweig verlassen, und die spezifischen Produktionsmittel werden stillgelegt. Da jene nicht-spezifischen Produktionsmittel aber an anderer Stelle der Volkswirtschaft einen größeren Nutzen stiften können, wäre es unwirtschaftlich, sie durch Einführung eines Zolles daran zu verhindern und sie in der weniger

produktiven Verwendung festzuhalten."¹⁾

Es bleibt festzuhalten, daß Haberler die Wohlfahrt wesentlich von der Entwicklung des Sozialprodukts abhängig sieht, ohne von Verteilungsverschiebungen entscheidende Einschränkungen der so gewonnenen Aussagen zu befürchten. Nun fragt es sich allerdings, ob eine solche Aussage zuverlässig ist, d. h. ob die bloße Größe des Sozialprodukts tatsächlich als Wohlfahrtsmaßstab brauchbar ist. Letztlich geht es hier um die Frage der Quantifizierbarkeit und Meßbarkeit der Volkswohlfahrt. Wie zu zeigen sein wird, hat diese Frage in der Wirtschaftswissenschaft eine unterschiedliche Behandlung gefunden.

1) Gottfried Haberler, a.a.O., S. 163

III. Das Wohlfahrtsproblem in der Wirtschaftswissenschaft

§ 1. Die klassische Wohlfahrtsauffassung

Die Klassiker sahen - ungeachtet des Verteilungsaspekts - Wohlfahrt und Güterreichtum in engem Zusammenhang. Sie unterstellten ein proportionales Verhältnis zwischen physischem Güterertrag und gesellschaftlicher Bedürfnisbefriedigung. Darauf läßt z. B. Ricardos folgende Aussage schließen: "Keine Ausdehnung des auswärtigen Handels wird sofort den Wertbetrag eines Landes vermehren, obschon er sehr kräftig dazu beitragen wird, die Gütermenge und folglich auch die Summe der Genüsse zu vermehren."¹⁾ Das Wohlfahrtskonzept der Klassiker war also rein materiell orientiert an der Größe des Sozialprodukts.

§ 2. Die grenznutzentheoretisch orientierte Wohlfahrtsauffassung

Demgegenüber setzte sich unter dem Einfluß grenznutzentheoretischer Gedankengänge die Auffassung durch, daß die Größe des Sozialprodukts allein als Wohlfahrtskriterium unzureichend sei: Es abstrahiere vom ersten Gossen'schen Gesetz und dem sogenannten Bernoullischen Gesetz, d. h. dem Theorem vom abnehmenden Grenznutzen fortgesetzter Realeinkommenszuwachse. Mit dieser Feststellung spielte man auf die bei den Klassikern vernachlässigte Bedeutung des Verteilungsaspekts an. Diesem Mangel suchte nun die auf dem Grenznutzenprinzip aufbauende Wohlfahrtslehre Rechnung zu tragen. Sie verbindet

1) David Ricardo: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, a.a.O., S. 119
(Sperrung von Verf. , L. B.)

den Gesichtspunkt der Größe des Sozialprodukts mit dem seiner Verteilung. Demnach kann man erst dann von einer Wohlfahrtssteigerung sprechen, wenn das Sozialprodukt nicht lediglich erhöht, sondern zugleich auch so verteilt wird, daß es einen effektiven Nutzengewinn bewirkt. Das heißt, es erscheint demgegenüber durchaus denkbar, daß eine Ertragssteigerung bei ungünstiger Einkommensverteilung letztlich die Volkswohlfahrt verringert.¹⁾

Ein stark vereinfachtes Beispiel möge das hier zugrundeliegende Problem verdeutlichen: Eine Erhöhung des Volkseinkommens garantiert nicht unbedingt eine Wohlfahrtsvermehrung; es ist vielmehr ungewiß, ob eine Einkommenssteigerung von angenommen DM 10.000.- bei dem einen Volksteil auch ein Mehr an Nutzen erbringen kann als es der Betrag von z. B. DM 5.000.- könnte, welcher dem anderen Volksteil verlorengeht. Kommt im Extremfall die Einkommenssteigerung einem beschränkten Millionärskreis zugute, während die Einkommensminderung die niederen Volkskreise trifft, kann man eher auf einen Wohlfahrtsverlust schließen, wogegen im umgekehrten Fall eine Wohlfahrtssteigerung naheliegender erscheint. Denn ein Millionär dürfte einen Einkommensverlust oder -gewinn nicht so tiefgreifend empfinden wie z. B. ein Landarbeiter oder ein Kleinaktionär, für den eine Einkommenseinheit vermutlich weit größeren Nutzwert besitzt.

Für die grenznutzenorientierte Wohlfahrtslehre stellt sich hier also folgende Frage zur Prüfung: Verspricht die mit einer Vergrößerung des Sozialprodukts verbundene Einkommensumschichtung überwiegend einen Wohlfahrtsgewinn

1) Ein Gedanke, der bei Haberler allerdings keinen Raum findet.

oder nicht? Anders ausgedrückt, verteilt sich das Volkseinkommen nunmehr so unter die Wirtschaftsindividuen, daß eine Steigerung der Nutzensumme eintritt, oder setzt sich eine vom Wohlfahrtsaspekt aus unerwünschte Einkommensverteilung durch? Letzteres wird dann der Fall sein, wenn die Einkommensumschichtung vornehmlich solchen Kreisen zugutekommt, deren Nutzenempfinden (gemäß den von Gossen / Bernoulli festgestellten Gesetzmäßigkeiten) hinter dem des verlierenden Volksteils zurückbleibt.

Für eine derartige Analyse ergibt sich jedoch eine grundlegende Schwierigkeit. Eine solche Wohlfahrtsbestimmung muß doch an der Unmeßbarkeit des Grenznutzens scheitern. Demzufolge ist - wie schon gezeigt - ein interpersoneller Nutzenvergleich unmöglich. Wenn aber die Individualnutzen nicht vergleichbar sind, lassen sie sich auch nicht addieren und so als Abbild der gesellschaftlichen Wohlfahrtslage verwerten.

§ 3. Die Wohlfahrtskonzeption der neuen angelsächsischen Wohlfahrtslehre

a. Anliegen und Entwicklung der Lehre

Die Undurchführbarkeit einer Wohlfahrtsbestimmung auf dem Wege der Nutzensummierung veranlaßte nun Autoren der sog. "New Welfare Economics", indirekte Methoden und äußerliche, objektive Kriterien zu erarbeiten, mit denen sich Änderungen der gesellschaftlichen Wohlfahrtslage messen ließen. Diese Umorientierung gegenüber dem noch bei Marshall anzutreffenden Versuch einer direkten Nutzenmessung¹⁾ geht auf P a r e t o zurück.

1) vgl. Alfred Marshall: Money, Credit and Commerce, London 1923, S. 338 ff.

"L'ophélimité ... pour un individu ... et l'ophélimité ... pour un autre individu, sont des quantités hétérogènes. On ne peut ni les sommer ensemble, ni les comparer."¹⁾

"Nous disons que les membres d'une collectivité jouissent, dans une certaine position, du m a x i m u m d ' o p h é - l i m i t é, quand il est impossible de trouver un moyen de s'éloigner très peu de cette position, de telle sorte que l'ophélimité dont jouit chacun des individus de cette collectivité augmente ou diminue."²⁾ Und: "Mais si au contraire ce petit mouvement fait augmenter le bien être de certains individus et diminuer celui d'autres, on ne peut plus affirmer qu'il est avantageux à toute la collectivité d'effectuer ce mouvement."³⁾

Auf Paretos Ansätzen aufbauend entwickelte H o t e l l i n g ein Wohlfahrtskriterium, wonach eine wirtschaftspolitische Maßnahme nur dann als wohlfahrtssteigernd anzusprechen sei, wenn sie mindestens eine Person besserstelle, ohne jemand anderen zu schädigen.⁴⁾

Über die Enge dieser Aussage - tatsächlich dürften meist auch Personen verlieren - suchen K a l d o r und H i c k s mit einem umfassenderen Kriterium hinwegzukommen.⁵⁾

Danach erhöht eine wirtschaftspolitische Maßnahme immer dann die Volkswohlfahrt, wenn die Begünstigten mehr gewinnen als die Geschädigten verlieren, wenn die Gewinner also die Verlierer voll entschädigen könnten und trotzdem noch einen Überschuß auswiesen. Kaldor stellt sich das so vor, daß die Gewinner zu ihrem Vorteil die Verlierer bestechen könnten, in die geplante Maßnahme einzuwilligen.

1) 2) 3) Vilfredo Pareto: Manuel D'Economie Politique, Deuxième Edition, Paris 1927, S. 265, 354, 617

4) vgl. Harold Hotelling: The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates, Econometrica, vol. VI(1938), S.242 ff.

5) vgl. Nicholas Kaldor: Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility, Economic Journal, vol.49 (1939), S. 549 ff.

Dieses Kriterium betrifft eine Erhöhung des Sozialprodukts und die Möglichkeit einer Wohlfahrtssteigerung. Die hypothetische Kompensation beachtet jedoch nicht die mit der effektiven Einkommensverschiebung verbundenen Verschiebungen in der Wohlfahrtsverteilung, d. h. in den individuellen Präferenzskalen.

b. Das Wohlfahrtskriterium von Tibor Scitovsky

Letzterer Gesichtspunkt findet Berücksichtigung bei Scitovsky. Scitovsky legt seiner Analyse folgendes Wohlfahrtskriterium zugrunde: Einmal komme es - gleich dem Kriterium von Kaldor / Hicks - auf die Möglichkeit für die Gewinnenden an, zum eigenen Vorteil den benachteiligten Volksteil entschädigen und so für die fragliche Handelsmaßnahme gewinnen zu können. Andererseits aber dürfe der einer Änderung abgeneigte Volksteil nicht seinerseits in der Lage sein, unter geringeren Wohlfahrtseinbußen als bei Durchführung der Maßnahme den anderen Personenkreis für seinen Gewinnentgang zu entschädigen und so von der Änderung abzubringen. Bei Erfüllung beider Bedingungen kann man nach Scitovsky annehmen, daß die fragliche Maßnahme - sagen wir die Aufnahme des freien Austausches - die Volkswohlfahrt erhöht und von allen gutgeheißen wird. Liegt aber das Gegenteil vor, d. h. erweist sich die zweitgenannte Entschädigung als günstiger, läßt dies auf eine Wohlfahrtsminderung durch den Außenhandel schließen.

Die Möglichkeit einer Wohlfahrtsbeurteilung steht hier unter einer entscheidenden Voraussetzung, der Unterstellung nämlich, daß die Wohlfahrtsverteilung vor und nach Durchführung der Maßnahme einander gleichen. "The significance of welfare propositions based on this double criterion is exactly the same as that of the classical welfare propositions. They do not state that one situation

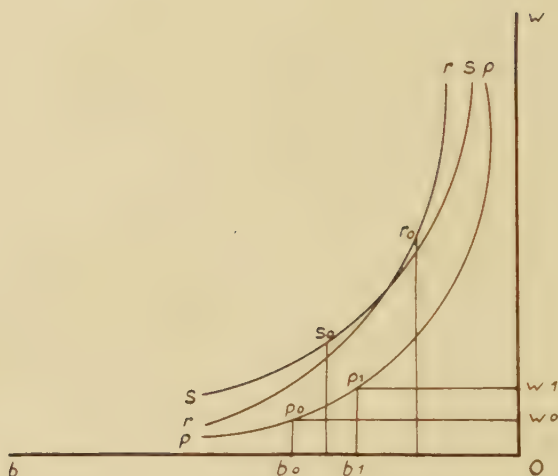
is actually preferable to the other from everybody's point of view; but only that it w o u l d be so preferred if the distribution of welfare were similar in the two situations."¹⁾ Letztere Annahme dürfte jedoch mit der Realität kaum in Einklang zu bringen sein. Denn wenn der Außenhandel nicht ganz geringfügig bleibt, bringt er doch in der Regel merkliche Einkommensumschichtungen mit sich, welche die bestehende Wohlfahrtsverteilung verändern. Solche Veränderungen in der Wohlfahrtsverteilung äußern sich nach Scitovsky nun darin, daß beide obengenannte Kompensationswege gleichzeitig möglich oder ungangbar sind. Eine bestimmte handelspolitische Maßnahme entspreche dann der einen und die entgegengesetzte Maßnahme der anderen, veränderten Wohlfahrtsverteilung. In einem solchen Falle sieht sich Scitovsky außerstande, eine bestimmte Handelspolitik zu empfehlen und bezeichnet beide Situationen als gleichgut. "In such a case we shall refrain from making a welfare proposition or say that the two situations are equally good."²⁾

Die mit seinem Wohlfahrtskriterium angeschnittenen Wohlfahrtsmöglichkeiten faßt Scitovsky anschaulich in einem Kurvensystem zusammen. Er bedient sich hierbei der Konstruktion sogenannter "community indifference curves", vergleichbar etwa den Substitutionskurven Haberlers.³⁾

1) Tibor de Scitovsky: A Reconsideration of the Theory of Tariffs, in: Readings in the Theory of International Trade, London 1950, S. 363.

2) ders., a.a.O., S. 363

3) ders., a.a.O., S. 365



In einem Koordinatensystem, dessen Achsen Mengen zweier Güter messen - in diesem Falle Brot und Wein -, markiert er durch den Punkt p_0 den für die Volkswirtschaft verfügbaren Gesamtbestand an beiden Gütern und nimmt eine bestimmte Verteilung dieses Bestandes unter die Wirtschaftsglieder an. Sieht sich nun die Bevölkerung aus irgendeinem Grunde zur Aufgabe eines Mengenanteils Brot (b_0 b_1) veranlaßt, ist es nach Scitovsky möglich, jedermann für seinen Genußentgang durch ein bestimmtes Mehr an Wein (w_0 w_1) exakt zu entschädigen. "Then it is possible exactly to compensate everybody for his loss of satisfaction by distributing a certain quantity, say w_0 w_1 , of wine. p_1 therefore is a point of indifference to p_0 , in the sense that it represents for each member of the

community the same welfare that he enjoyed at po."¹⁾

In gleicher Weise fixiert Scitovsky die weiteren Punkte und damit den Gesamtverlauf der Indifferenzkurve p.

Dem so gekennzeichneten Substitutionsverlauf stellt er die Kurve r vergleichend gegenüber. po repräsentiert dann offensichtlich einen niedrigeren Güter- und Leistungsstand und bietet demzufolge nicht die Wohlfahrtsmöglichkeiten wie Punkt ro, der die günstigere materielle Basis hierfür aufweist. ro kann in dieser Hinsicht der Situation nach Aufnahme des Außenhandels gleichgesetzt werden, welche durch ein vergrößertes Sozialprodukt die Wohlfahrtsmöglichkeit steigert. Denn eventuelle Verluste eines Volksteiles könnten hier durch Kompensationszahlungen von seiten der gewinnenden Kreise ausgeglichen werden, wobei letztere immer noch gewinnen. " ... a change in economic organization which raises the available quantity of one product without lowering the available quantity of any other product and without raising the amount of productive effort expended can be said to raise potential welfare. For a larger quantity of goods and services c o u l d be so distributed among consumers as to make some people better off than they were before without making anyone else worse off."²⁾

Allerdings gilt dies - wie betont - nur unter der Voraussetzung einer unveränderten Wohlfahrtsverteilung. Das heißt, das Kompensationskriterium kann nur dann als Wohlfahrtsmaßstab dienen, wenn die individuellen Präferenzskalen unverändert geblieben sind. Ändern sich letztere im Zuge einer handelspolitischen ^Neuierung, ist eine Wohlfahrtsmessung unmöglich. Scitovsky sieht sich hier außerstande,

1) Tibor de Scitovsky, a. a. O., S. 364 f.

2) Tibor de Scitovsky: Welfare and Competition, London 1952, S. 71

eine Empfehlung abzugeben und bringt dies in einem sich schneidenden Kurvenpaar ($r : s$) zum Ausdruck.

Dieses Eingeständnis ist jedoch von effektiv größter Bedeutung. Denn es trägt den wirklichen Verhältnissen am ehesten Rechnung. Die mit einer handelspolitischen Neuerung verbundenen Einkommensumschichtungen werden in der Regel Wandlungen in den individuellen Nutzenempfindungen nach sich ziehen und zwar um so ausgeprägtere, je unterschiedlichere soziale Klassen davon betroffen sind. "The likelihood of two community indifference curves intersecting is the greater, the more the change ... affects the distribution of welfare between different social classes; that is, between people with significantly different tastes."¹⁾ Bei veränderter Wohlfahrtsverteilung aber verlieren die Ausrichtung an den nominalen Einkommensgrößen und die Kompensationsmöglichkeit als Wohlfahrtskriterium ihren Wert. Die individuellen Einkommensgrößen besitzen dann einen möglicherweise ganz anderen Nutzwert und Wohlfahrtseffekt als im Stadium der ursprünglichen Wohlfahrtsverteilung. Das heißt also, das Verhältnis von Einkommensgewinnen zu Einkommensverlusten vermag keinen verbindlichen Wohlfahrtsmaßstab abzugeben.

c. Kritische Analyse

Selbst wenn aber das Kompensationskriterium verwertbar wäre, wäre es noch von einer Reihe gewöhnlich unerfüllter Bedingungen abhängig: So müßten die Wirkungen der handelspolitischen Maßnahmen von vornherein klar übersehbar sein,

1) Tibor de Soitovsky: A Reconsideration of the Theory of Tariffs, a.a.O., S. 367

wollte man die Kompensationsmöglichkeiten und damit die zweckmäßig einzuschlagende Handelspolitik feststellen. Diese Feststellung setzt also volle Markttransparenz voraus.- Ist eine Kompensationsmöglichkeit ermittelt, so hängt ihr Aussagewert als Wohlfahrtskriterium von ihrer Verwirklichung ab, d. h. die Kompensation müßte auch tatsächlich erfolgen.- Vorliegende Betrachtung schaltet Machtpositionen grundsätzlich aus, unterstellt also die gleiche Einflußlosigkeit für sämtliche Wirtschaftsglieder, so daß keiner dem anderen seine Wünsche und Vorhaben aufzuzwingen vermag. Dieser Vorstellung liegt offensichtlich das Modell der vollkommenen Konkurrenz mit seiner Ausschaltung der Friktionen, speziell der machtbedingten Störungsfaktoren zugrunde.- Erwähnung verdient in diesem Zusammenhang auch der Abstraktionsgrad der "community indifference curves" bei Scitovsky. Vergleichbar dem Haberlerschen Substitutionssystem setzt Scitovsky bekanntlich verschiedene Güter zueinander in Beziehung und nimmt Ersetzungs- bzw. Indifferenzrelationen zwischen ihnen an, denen er Allgemeinverbindlichkeit zuspricht. Diese Annahme setzt unterschiedslose Individuen voraus, eine reine Modellkonstruktion also.

Letzterer Einwand knüpft wieder an obige Kernfrage nach der Möglichkeit einer Wohlfahrtsmessung an. Das hier auftretende Grundproblem wird treffend von Lademann umrissen: "Um sich ein objektives Urteil über den Gesamteffekt von Datenänderungen auf die kollektive Wohlfahrt eines Landes bilden zu können, müsste man auf die Vorstellungen abstellen, welche sich die einzelnen Subjekte über das Maß der empfangenen Bedürfnisbefriedigung und seine Änderungen machen. Sobald wir die Hypothese fallen lassen, daß alle Wirtschaftssubjekte gleich sind,

gleich empfinden und gleich fühlen, wird es ein Ding der Unmöglichkeit, sich auf solche subjektiven Urteile zu verlassen. Für das subjektive Empfinden des Einzelnen besitzen wir keinen objektiven Maßstab." ¹⁾

Der Versuch der letztgenannten Autoren, einen objektiven Maßstab zur Messung der gesellschaftlichen Wohlfahrtsentwicklung zu ermitteln, kann also als gescheitert gelten.

1) John Lademann: Probleme des auswärtigen Realaustauschverhältnisses, Zürich und St. Gallen 1956, S. 184 f.

IV. Die Frage einer Angleichung der Wertvorstellungen verschiedener Individuen

Gegen die Konstruktionen Haberlers und der Wohlfahrts-
theoretiker erheben sich also schwerwiegende Bedenken.
Sie können der Vielfältigkeit und Differenziertheit der
menschlichen Empfindungen nicht gerecht werden.
Es fragt sich nun aber, ob nicht empirisch gewisse Tenden-
zen Haberlers nutzentheoretischen Unterstellungen entgegen-
kommen. Das heißt, lassen bestimmte empirische Erschei-
nungen Folgerungen von nutzenmäßiger Allgemeingültigkeit
zu? Man denke nur an die Möglichkeit einer Angleichung
der Wertvorstellungen durch äußere Einflüsse, wie sie
sich in bestimmten Kultur- und Wirtschaftsräumen tatsäch-
lich anzubahnen scheint.

§ 1. Die Annahmen Carlo Grilli's

Einen solchen Zusammenhang deutet die theoretische
Untersuchung von Grilli an.¹⁾ Grilli geht von einigen
Annahmen aus, denen er hinreichende Wirklichkeitsnähe
beimißt. So geht er zunächst von einer Erwägung dynami-
scher Natur aus, u. zw. der Annahme, daß die Ausgangs-
positionen (Bedürfnisse und Kaufkraft bzw. Einkommen)
der Wirtschaftsmitglieder sich mit den Veränderungen der
Umweltsverhältnisse (technischer Fortschritt, Wandlun-
gen der Rechtsordnung usf.) verändern. Hierbei glaubt
er eine fortschreitende Annäherung der individuellen
Ausgangspositionen feststellen zu können. Letztere Fest-
stellung überträgt er auf seine weitere Argumentation.
Er nimmt an, daß sich im einzelnen Sozialverband eine
absolute, allgemeine Bedürfnisrangordnung herausbildet,

1) vgl. Carlo Grilli: Die Theorie vom öffentlichen Nutzen,
Kyklos, Vol. VI, Bern 1954, S. 255 ff.

die um so umfassender ist, je mehr sich die individuellen Ausgangspositionen einander annähern. Eine allgemeine Rangordnung dringlichster Bedürfnisse scheint ihm in jedem Falle fixierbar. Er sagt: "Auch wenn man davon ausgeht, daß die Empfindungen individuell verschieden sind und daß die wirtschaftlichen Handlungen ausschließlich von den Wertungen der Einzelnen abhängen, da der Gesamtheit ein kollektives 'Sensorium' fehlt, erscheint die Auffassung erlaubt, daß unter der Hypothese angenäherter Positionen und wenigstens für einige Gruppen dringlichster Bedürfnisse die Vergleichbarkeit der interindividuellen Empfindungen zunehmend wachsen kann."¹⁾ Vertiefend hierzu führt Grilli aus, es gebe " - innerhalb gewisser Grenzen - eine absolute Hierarchie der Bedürfnisse, die für alle Individuen gilt. Allerdings wird man nicht eine t o t a l e Vergleichbarkeit der individuellen Nutzenkurven behaupten und darauf aufbauend eine kollektive Nutzenkurve konstruieren dürfen. Doch lassen sich p a r t i e l l e Nutzenkurven jener Güter konstruieren, die in den Präferenzskalen aller Individuen an vorderster Stelle stehen. Eine Schar von kollektiven Präferenzkurven, abgestuft nach der Dringlichkeit der Bedürfnisgruppen für alle Wirtschaftssubjekte, scheint also vorstellbar zu sein. Demnach verteilt sich die gesamte Zone öffentlichen Nutzens zwischen dieser Schar kollektiver Nutzenkurven und den zahllosen Kurven nicht addierbarer Einzelnutzen. Dieser Zone, die mit der Zahl und den Empfindungen der Wirtschaftssubjekte sich in ihrer innern Zusammensetzung und in ihrem Umfang verändert, sollte die kollektive Nachfrage entsprechen, welche annahmegemäß in der gleichen Reihenfolge der Bedürfnisgruppen wirksam ist, die allmählich in den Präferenzskalen aller Wirtschaftssubjekte in Erscheinung treten.

1) Carlo Grilli, a.a.O., S. 257

Für die Kategorie der in ihren Ausgangspositionen Bevorzugten kommen alle Möglichkeiten ihrer Nachfrageskala tatsächlich zum Zuge, von den Primärbedürfnissen bis zu den speziellen Sonderbedürfnissen. Bei jenen hingegen, die eine weniger günstige Anfangsposition haben, bleiben sogar einige der dringendsten Primärbedürfnisse unbefriedigt. Die kollektive Nachfrage füllt deshalb nicht die ganze Zone des öffentlichen Nutzens aus, sie füllt sie teilweise nicht einmal in der Rangordnung aus, die gemäß der Hierarchie der Bedürfnisse ein Maximum kollektiver Bedürfnisbefriedigung ergäbe. Damit der Strom der kollektiven Nachfrage sich auf die ganze Fläche verteilt und sowohl die Primärbedürfnisse als auch die Sonderbedürfnisse befriedigt werden, ist es deshalb notwendig, daß sich eine bedeutende Annäherung der individuellen Ausgangspositionen einstellt - eine Hypothese, die keineswegs in Gegensatz steht zur Wirklichkeit."¹⁾

§ 2. Empirische Feststellungen

Obige Sätze bedürften freilich des Beweises, sie müßten empirisch untermauert werden können. Die Ermittlung und Bestätigung einer etwaigen Einkommensnivellierung wäre hierbei ein Anliegen der Sozialstatistik, die Frage einer kollektiven Bedürfnis- und Wertrangordnung eins der ökonomischen Verhaltensforschung. Wenn wir einmal die - übrigens bezweifelbare²⁾ - These der Einkommensnivellierung ausklammern und uns auf die Frage der Wertnormierung beschränken, läßt sich folgendes feststellen: Die moderne Reklame speziell für Massenverbrauchsgüter hat mit Hilfe tiefenpsychologischer Methoden tatsächlich gewisse Erfolge

1) Carlo Grilli, a.a.O., S. 260 f.

2) vgl. Alfred Amonn: Grundzüge der Theoretischen Nationalökonomie, Bern 1948, S. 171 ff.

in dieser Richtung erzielt. Durch Farb-, Form-, Bildwirkungen u. dgl. vermag sie in ihrem Käuferkreis unbewußte Wertgefühle zu wecken, die sich in einer unwillkürlichen Bevorzugung der empfohlenen Marke ohne, ja selbst gegen rationale Qualitäts- und Preiserwägungen durchsetzen. Als Beispiel sei hier nur angeführt die Bevorzugung bestimmter Zigarettensorten dank einer besonderen Formgebung oder eines geschickten Werbeschlagworts.¹⁾

In Übereinstimmung mit Autoren der Tiefenpsychologie führt Schmölders diese Erscheinungen darauf zurück, daß vor allem "der moderne Großstadtmensch von den Aufgaben seiner Lebensmeisterung, insbesondere im Hinblick auf seine wirtschaftlichen Entscheidungen, chronisch 'überfragt' wird; innerlich gänzlich unsicher geworden, sucht er 'Halt' an vorgedachten Gedanken, an Schlagworten und an fremden, heimlich bewunderten Denk- und Handlungsformen, die sein Verhalten bestimmend beeinflussen."²⁾

So erklärt sich der zumindest bei einigen Massenprodukten anzutreffende Zug zur öffentlichen Meinungsbildung, der die individuellen Wertschätzungen ungeachtet rationaler oder subjektiver Sonderbelange uniformiert.

Diese Nivellierungstendenz kommt Haberlers Konzeption nun in gewissem Grade entgegen. Sie bringt eine Art genereller Werteinstufung der betroffenen Güter mit sich, zwar nicht als Ergebnis eines rationalen Vergleiches wie von Haberler angenommen, aber seinem Substitutionssystem doch in gewissem Sinne vergleichbar. Die einzelnen Güter vermitteln dann eine generelle Wertvorstellung und treten in ein entsprechendes Wertverhältnis zueinander.

Wenn sich nun der Außenhandel auf diesen wertmäßig mar-

1) vgl. zum Problem u. a.

Ludwig von Holzschuher: Praktische Psychologie,
Sebruck am Chiemsee 1955, S. 164 ff.

Günter Schmölders: Ökonomische Verhaltensforschung,
Ordo, Band V (1953), S. 234 ff.

Peter R. Hofstätter: Die Psychologie der öffentlichen
Meinung, Wien 1949, S. 6 ff.

2) Günter Schmölders, a.a.O., S. 238

kierten Güterkreis konzentriert, erscheinen Aussagen über seinen Wohlfahrtseffekt möglich. Eine Verbesserung der Austauschrelationen und eine Steigerung des Sozialprodukts könnten unter diesen Umständen als Wohlfahrtsgewinn ausgelegt werden.

DIE ZIELE EINER UMFASSENDENDEN WOHLFAHRTSPOLITIK UND IHRE HANDELSPOLITISCHEN KONSEQUENZEN

I. Der wirtschaftliche Wohlfahrtsaspekt

Letztgenannter Gewinn betrifft die spezifisch wirtschaftliche Problematik, das heißt - dem Anliegen der Theorie der komparativen Kosten entsprechend - die vom materiellen Erfolg abhängige "wirtschaftliche Wohlfahrt".¹⁾ Letztere kann aber nur ein Teilanliegen einer umfassenden Wohlfahrtspolitik sein. Denn Wohlfahrt im umfassenden Sinne bedeutet nicht lediglich wirtschaftliches Wohlergehen. Der güterwirtschaftliche Erfolg ist vielmehr nur eine, wenn auch wichtige Voraussetzung der allgemeinen Wohlfahrt. "Die Verfügung über wirtschaftliche Güter pflegt man von altersher 'Reichtum' oder 'Wohlstand' zu nennen 'Wohlstand' ist eine Voraussetzung - neben anderen - der 'Wohlfahrt' oder ein Mittel zu 'Wohlfahrt'."²⁾

II. Die vielfältigen Wohlfahrtsanliegen und Folgerungen für die Handelspolitik

Wohlfahrt in umfassendem Sinne erfordert neben wirtschaftlichen die Berücksichtigung auch anderer gesellschaftlich wichtiger Anliegen. Bei Predöhl fanden sich in diesem Zusammenhang bereits hervorgehoben sozial-, kultur-, bevölkerungs-, wehrpolitische Belange u.a.m.

1) Eine Ausrichtung, die in der bisherigen Fachliteratur überwiegt.

2) Alfred Amonn: Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, 2.Aufl., Bern 1944, S.26

Auch Haberler ist sich der Bedeutung dieser Gesichtspunkte bewußt, doch schaltet er sie - modellmäßig eingeeignet auf die rein ökonomische Sicht - aus seiner Betrachtung aus. Besonders aufschlußreich hierfür ist folgendes Zitat: "Es kommt nicht nur auf die absolute Größe des Volkseinkommens an, sondern auch auf die Art der Verteilung des Sozialproduktes auf die verschiedenen Bevölkerungsklassen und Einzelindividuen. Wenn man nur die absolute Größe des gesamten Volkseinkommens in Betracht zieht (etwa weil sich die Verteilung nicht wesentlich geändert habe, oder weil sich ihre Verschiebung nicht genau erfassen läßt), wird man leicht Übereinstimmung erzielen, daß wir es mit einem wirtschaftlichen Wertmaßstab zu tun haben. Wenn man jedoch außerdem gewisse Verteilungspostulate aufstellt, also z.B. eine möglichst gleichmäßige Verteilung oder eine Verteilung zugunsten gewisser Klassen der Bevölkerung als anzustrebendes Ziel ansieht, ist es bereits Geschmacksache, ob man von einem wirtschaftlichen Maßstab oder von einem Maßstab der sozialen Gerechtigkeit sprechen will. Jedenfalls müssen die beiden Bewertungsmaßstäbe, absolute Größe und Verteilung des Sozialproduktes, auseinandergehalten werden, denn sie können zu einer verschiedenen Beurteilung führen. Es ist z.B. denkbar, daß Freihandel zwar ein größeres Sozialprodukt als ein Zollsystem verspricht, aber zu einer aus irgendwelchen Gründen unerwünschten Verteilung führt."¹⁾

1) Gottfried Haberler: Der internationale Handel, a.a.O., S. 161

Gerade aus diesem Grunde aber dürfen u.E. die einzelnen Gesichtspunkte nicht voneinander getrennt und gesondert betrachtet werden. Eine isolierte Betrachtung birgt nämlich die Gefahr von Einseitigkeiten und wirklichkeitswidrigen Fehlschlüssen in sich. Darum muß eine auf generelle Wohlfahrt bedachte Wirtschaftspolitik alle gesellschaftlich wichtigen Aspekte berücksichtigen und aufeinander abzustimmen suchen.

Treffend kommt dies auch bei Lademann zum Ausdruck, dessen Ausführungen darum hier wiedergegeben werden sollen: "Die Wirtschaft ist nicht eine von allen übrigen Gebieten menschlichen Wollens, Planens und Handelns losgelöste und unabhängige Sphäre.

So läßt sich denn auch das Optimum an Wohlfahrt i.w.S. nicht einfach durch Maximierung der materiellen Voraussetzungen erzielen. Vielmehr müssen zu diesem Zwecke gleichzeitig auch andere Werte des menschlichen Daseins, die Werte der Kultur, der Freiheit usw. gepflegt und gefördert werden. Nun besteht aber zwischen einzelnen dieser obersten Werte ein Verhältnis der Antinomie, d.h. es lassen sich nicht alle Werte gleichzeitig und unabhängig voneinander im höchstmöglichen Masse realisieren. Vielmehr ist es in manchen Fällen nur möglich, einen bestimmten Wert auf Kosten eines anderen optimal zu verwirklichen. So wird die Maximierung des Wohlstandes einen gewissen Verzicht auf andere Werte bedingen. Angesichts dessen stellt sich daher die Frage nach der optimalen Wohlfahrt etwa so: Welches ist, bei gegebenen Mitteln und gegebenen Verhältnissen, die optimale Kombination der gleichzeitig möglichen Verwirklichungsstufen für die verschiedenen Werte? Dafür gibt es freilich keinen objektiven Maßstab. Eine solche optimale Kombination kann allein durch Werturteile bestimmt werden.

Diese Zusammenhänge sind dann von besonderer Bedeutung, wenn die Wirtschaft nicht, wie im Modell der vollkommenen Konkurrenz, sich selbst überlassen ist, vielmehr der Staat entscheidend in den Wirtschaftsablauf eingreift und es sich zur Aufgabe macht, durch seine Politik ein Optimum an Wohlfahrt herbeizuführen. Für den Staat sind dann die verschiedenen Werte des menschlichen Daseins Ziele, die er in optimaler Kombination zu unterstützen oder zu verwirklichen sucht. Deshalb kann er sich nicht allein auf die Maximierung des Wohlstandes beschränken, sondern er wird dieses Ziel unter gleichzeitiger Berücksichtigung der übrigen Ziele zu erreichen suchen. Dies gilt nun nicht nur für die Wirtschaftspolitik im allgemeinen, sondern genau gleich auch für die Außenhandelspolitik im besonderen. Auch bei der Beurteilung handelspolitischer Massnahmen genügt es nicht, lediglich ihre Konsequenzen für den Wohlstand und die 'wirtschaftliche' Wohlfahrt in Betracht zu ziehen. Der Wohlstand darf nicht allein als Richtschnur genommen werden, wenn der 'Außenhandels-gewinn', welcher sich aus handelspolitischen Massnahmen ergeben soll, abgeschätzt wird.

Vom Standpunkt der Wirtschaftspolitik aus gesehen, muss daher als Aussenhandels-gewinn der Gewinn an allgemeiner Wohlfahrt betrachtet werden, der sich durch die Ergreifung handelspolitischer Massnahmen erzielen lässt - bewertet auf Grund einer gewählten oder gegebenen Kombination aus verschiedenen Zielen oder Werten." ¹⁾

1) John Lademann: Probleme des auswärtigen Realaustausch-verhältnisses, a.a.O., S. 189 ff.

Vgl. auch Hans-Jürgen Seraphim: Theorie der allgemeinen Volkswirtschaftspolitik, Göttingen 1955, S. 264 ff.

Wenn aber Wohlstand bzw. Maximierung des Sozialprodukts nicht alleiniges Ziel und Bewertungskriterium der Handelspolitik sind, empfiehlt sich u. U. eine vom Freihandel abweichende Handelspolitik. Hierüber entscheidet primär das Gewicht der außerwirtschaftlichen Ziele.

Die Empfehlung und Beurteilung handelspolitischer Maßnahmen hängt also abgesehen vom wirtschaftlichen Aspekt auch von der Gesamtheit außerwirtschaftlicher Zielsetzungen ab. Das heißt, die Vielfalt der Gesichtspunkte und ihr wechselndes Gewicht erfordern eine elastische, von Fall zu Fall abwägende Handelspolitik.

Schl u ß b e t r a c h t u n g

Das Hauptanliegen der vorliegenden Untersuchung war, die Theorie der komparativen Kosten speziell in ihrer Fassung bei Haberler zu untersuchen. Dementsprechend konzentrierte sich unsere Aufmerksamkeit auf Haberlers Konzeption, die grenznutzentheoretische Variante der Gleichgewichtstheorie. Ihren Voraussetzungen nach handelt es sich hierbei um das Modell der vollkommenen Konkurrenz, übertragen auf die Verhältnisse der Außenwirtschaft.

Für die Theorie der komparativen Kosten von Interesse war in diesem Zusammenhang Haberlers nutzentheoretische Interpretation des Kostenbegriffes. Es ließ sich zeigen, daß Haberler sich dabei unzulässiger nutzentheoretischer Unterstellungen bedient. Damit wird auch die Annahme eines Wohlfahrtsgewinnes, die er aus verbesserten Substitutionsrelationen durch den Außenhandel ableitet, problematisch. Allerdings erfahren seine Annahmen insofern eine gewisse Belebung, als heute tatsächlich bestimmte Kräfte die individuellen Wertvorstellungen zu steuern und zu uniformieren suchen. So lassen sich Haberlers Nutzen- und wohlfahrtspolitische Vorstellungen gegebenenfalls doch bei gewissen Gütern aufrechterhalten.

Eine außenhandelsbedingte Verbesserung der Austauschrelationen und Steigerung des Sozialprodukts ermöglichen dann einen wirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinn.

Allerdings kann diese rein wirtschaftliche Ausrichtung der Theorie der komparativen Kosten nur ein Teilanliegen einer umfassenden Wohlfahrtspolitik sein, die neben dem wirtschaftlichen auch andere gesellschaftlich wichtige Anliegen berücksichtigen muß. Das aber bedeutet, die einzelnen, teilweise widerstreitenden Interessen müßten aufeinander abgestimmt und in optimalem Verhältnis kombiniert werden, was bei gewissen Zielen Einschränkungen verlangt. Dementsprechend kann auch die Maximierung des Sozialprodukts gegenüber anderen Zielen zurücktreten. Dies wiederum ist von Bedeutung für die Handelspolitik: Dem unter rein wirtschaftlichem Aspekt angebrachten Freihandel mit seinem Kernargument, der Theorie der komparativen Kosten, ist dann gegebenenfalls eine Schutzpolitik vorzuziehen.

Haberler ist sich dieser Möglichkeit wohl bewußt. Er fühlt sich aber verpflichtet, rein als Ökonom zu sprechen¹⁾ und beschränkt sich dementsprechend auf den spezifisch wirtschaftlichen Aspekt. Von hier aus kommt er notwendig zu einer Empfehlung des Freihandels und bemüht sich in diesem Zusammenhang um eine Vervollkommnung der Theorie der komparativen Kosten. Er betont jedoch ausdrücklich, daß diese Empfehlung nur im Hinblick auf den wirtschaftlichen Gesichtspunkt der Maximierung des Sozialprodukts erfolgt.²⁾ Haberler vertritt also nicht uneingeschränkt und grundsätzlich den Freihandel.

1) Aus dieser ökonomischen Sicht heraus befürwortet er z.B. die Stilllegung nationaler, der Auslandskonkurrenz unterlegener Industrien, ohne anderen gegf. entgegengesetzten Gesellschaftsinteressen Rechnung zu tragen.

(vgl. oben, S. 33 f.; S. 96 ff.)

2) vgl. oben, S. 94 f.; S. 116

Wie hervorgehoben, empfiehlt sich je nach dem Gewicht der außerwirtschaftlichen Zielsetzungen möglicherweise eine vom Freihandel abweichende Handelspolitik.

Eine exakte Messung der Vor- und Nachteile handelspolitischer Maßnahmen ist bei der Differenziertheit der Gesichtspunkte allerdings nicht mehr möglich. Es fehlt hierfür ein objektiver Maßstab. So ist man auf die subjektive Beurteilung der Situation bzw. Maßnahme angewiesen.

Dies aber ist - besonders auch was die Bewertung der außerökonomischen Gesichtspunkte angeht - nicht mehr Sache der Wirtschaftswissenschaft, sondern der Politik. Dem Politiker muß die Aufgabe überlassen werden, hier ein Optimum zu finden. Diese Resignation mag enttäuschend wirken, ist aber vom Standpunkt der Wissenschaft aus gerechtfertigt und beeinträchtigt nicht ihren Wert:

"Wir können Grenzen setzen, Möglichkeiten und Wahrscheinlichkeiten herausarbeiten und Zusammenhänge aufdecken, deren Kenntnis der praktischen Politik zwar die Entscheidungen nicht abnimmt, ihr aber doch wesentliche Voraussetzungen für erfolgreiches Handeln zur Verfügung stellt."¹⁾

1) Andreas Predöhl: Außenwirtschaft, a.a.O., S. 20

L i t e r a t u r v e r z e i c h n i s

Alfred A m o n n

Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, 2. Aufl., Bern 1944

Grundzüge der Theoretischen Nationalökonomie, Bern 1948

Albrecht F l o r s t m a n n

Die Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie, Berlin 1956

Carlo G r i l l i

Die Theorie vom öffentlichen Nutzen, Kyklos, Vol. VI, Bern 1954, S. 255 ff.

Gottfried H a b e r l e r

The Theory of Comparative Cost once more, Quarterly Journal of Economics, vol. 43, 1929, S. 376 ff.

Der internationale Handel, Berlin 1933

Liberale und planwirtschaftliche Handelspolitik, Berlin 1934

Prosperität und Depression, Bern 1948

Reale Kosten, Geldkosten und komparative Vorteile, Zeitschr. für Nationalökonomie, Bd. XIII, Wien 1952, S. 415 ff.

Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd.10, Berlin 1954

The Theory of International Trade with its Applications to Commercial Policy, 5., engl. Aufl., London-Edinburgh-Glasgow 1954

Roy Forbes H a r r o d

Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Bern 1947

Eli H e c k s c h e r

The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, Ekonomisk Tidskrift, vol XXI, 1919, S. 497 ff.

- Ernst H e u s s Wirtschaftssysteme und inter-
nationaler Handel, Zürich -
St. Gallen 1955
- John R. H i c k s Foundations of Welfare Econo-
mics, Economic Journal,
vol. 49, 1939, S. 696 ff.
- Peter R. H o f s t ä t t e r Die Psychologie der öffent-
lichen Meinung, Wien 1949
Gruppendynamik - Kritik der
Massenpsychologie, Hamburg 1957
- Ludwig von H o l z s c h u h e r Praktische Psychologie -
Die Primitivperson im Menschen,
Seebruck 1955
- Harold H o t e l l i n g The General Welfare in Relation
to Problems of Taxation and of
Railway and Utility Rates,
Econometrica, vol. VI, 1938,
S. 242 ff.
- Walter A. J ö h r Theoretische Grundlagen der
Wirtschaftspolitik, Band I,
St. Gallen 1943
- Nicholas K a l d o r Welfare Propositions of Econo-
mics and Interpersonal Compa-
risons of Utility, Economic
Journal, vol. 49, 1939, S. 549 ff.
- Hiroshi K i t a m u r a Zur Theorie des internatio-
nalen Handels - Ein kritischer
Beitrag, Staatswissenschaftl.
Studien, Band 7, Weinfelden 1941
- Otto K r a u s Theorie der zwischenstaatlichen
Wirtschaftsbeziehungen,
Berlin 1956
- John L a d e m a n n Probleme des auswärtigen
Realaustauschverhältnisses,
Zürich und St. Gallen 1955
- August L ö s c h Wo gilt die Theorie der kom-
parativen Kosten?, W.A.,
48. Band, 1938, S. 45 ff.
Eine neue Theorie des inter-
nationalen Handels, W.A.,
50. Band, 1939, S. 308 ff.
Die räumliche Ordnung der
Wirtschaft, Jena 1940
- Alfred M a r s h a l l Money, Credit and Commerce,
London 1923

- Alfred Marshall
The Pure Theory of Foreign Trade, Nr. 1, Reprint of Scarce Tracts ed. by the London School of Economics, London 1930
- John Stuart Mill
Grundsätze der politischen Ökonomie, Ausg. Waentig, 3. Aufl., Jena 1923
- Hero Moeller
Die sozialökonomische Kategorie des Wertes, Leipzig und Wien 1922
- Gunnar Myrdal
Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung, Berlin 1932
- Bertil Ohlin
Ist eine Modernisierung der Außenhandelstheorie erforderlich, W.A., 26. Band, 1927, S. 97 ff.
- Vilfredo Pareto
Interregional and International Trade, Cambridge 1933
- Andreas Predöhl
Manuel D'Economie Politique, Deuxième Edition, Paris 1927
- Theodor Pütz
Die sogenannten Handelshemmnisse und der Neuaufbau der Weltwirtschaft, W.A., 52. Band, 1940, S. 193 ff.
- David Ricardo
Außenwirtschaft, Grundriß der Sozialwissenschaft, Band 17, Göttingen 1949
- Heinrich Rittershausen
Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie, Jena 1944
- Paul A. Samuelson
Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung, Ausg. Waentig, 3. Aufl., Jena 1923
- Foundations of Economic Analysis, Cambridge - Harvard University Press - 1948
- The Gains from International Trade, in: Readings in the Theory of International Trade, London 1950, S. 239 ff.

- Günter Schmölbers
Ökonomische Verhaltensforschung, Ordo, Band V, 1953, S. 203 ff.
- Joseph Schumpeter
Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte, Grundriß der Sozialökonomik, 2. Aufl., Tübingen 1924, S. 19 ff.
- Tibor de Scitovsky
A Reconsideration of the Theory of Tariffs, in: Readings in the Theory of International Trade, London 1950, S. 358 ff.
Welfare and Competition, London 1952
- Hans-Jürgen Seraphim
Theorie der allgemeinen Volkswirtschaftspolitik, Göttingen 1955
- Adam Smith
An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Verl. A. Kröner, Leipzig 1910
- Gerhard Stavenhagen
Geschichte der Wirtschaftstheorie, Göttingen 1951
- Frank William Taussig
International Trade, New York 1927
- Jacob Viner
The Doctrine of Comparative Costs, W.A., 36. Band, 1932, S. 356 ff.
Studies in the Theory of International Trade, New York/London 1937
- Max Weber
Die "Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band XIX (N.F. I. Band), Tübingen 1904
- Wilhelm Weber
Wirtschaftswissenschaft von heute, Wien 1953
- L. J. Zimmerman
Geschichte der Theoretischen Volkswirtschaftslehre, Köln-Deutz 1954

L e b e n s l a u f

Ich wurde am 11. Juni 1932 in Beuthen/Oberschlesien als Sohn des Destillateurs Heinrich Borgiel geboren. Mein Vater fiel 1945 an der Ostfront.

Nach meiner Volksschulzeit 1938 - 1942 besuchte ich das Humanistische Gymnasium zu Beuthen von 1942 bis zum Januar 1945. Zu diesem Zeitpunkt unterbrach die Flucht meine Ausbildung, welche ich später an der Oberschule zu Sangerhausen (Sachsen-Anhalt) fortsetzte und 1950 mit dem Abitur abschloß.

Vom Wintersemester 1950/51 an studierte ich an der Universität Erlangen Wirtschaftswissenschaften und legte dort im Mai 1954 die Diplomprüfung für Volkswirte ab.

Seither befaßte ich mich neben zeitweiser Berufsarbeit hauptsächlich mit der Erstellung meiner Dissertation.

Leuer Basil

